

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno X

Dicembre 1963

N. 12

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

La dislocazione dell'offerta di lavoro	EVERETT J. BURTT, jr.	Pag.	1121
Il deficit internazionale degli Stati Uniti: Dilemmi e soluzioni	JAMES W. ANGELL	»	1135
Le vendite controllate come strumento di riduzione dei divari tra prezzi in grosso e al minuto	GIORDANO CAPRARA	»	1148
Costi e margini dell'industria farmaceutica americana	WILLIAM T. KELLEY	»	1160
Vers une épistémologie monétaire: Les travaux de P. Dieterlen, III (L'évolution monétaire)	JEAN-CLAUDE MÉNARD	»	1174
Rassegna di giurisprudenza commerciale: Impugnazione di deliberazioni assembleari invalide da parte di amministratori e sindaci	PIERA NOBILI	»	1192
Recensioni		»	1200
Summaries-Zusammenfassungen		»	1208



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA
Università Bocconi

UGO CAPRARA
Università di Torino

GIORDANO DELL'AMORE
Università Bocconi

GIOVANNI DEMARIA
Università Bocconi

FRITZ MACHLUP
Princeton University

ALEXANDER MAHR
Università di Vienna

SALVATORE SASSI
Università di Napoli

CARLO MASINI
Università di Parma

ERICH SCHNEIDER
Università di Kiel

ALDO SCOTTO
Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI

Direzione e redazione: via Teulié 1, Milano (734), telefono 830031, c.c. postale 3-32561.

© Copyright by Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Milano. Editrice Cedam, Padova, c.c. postale 9-429.

Pubblicazione mensile, spedizione in abbonamento postale, gruppo III.

Abbonamento annuale (Yearly subscription): Italia Lire 5.000, estero (Foreign countries) Lire 6.500.

Annote arretrate (Back issues), a fascicoli L. 5.500, rilegate L. 6.500.

Collezione completa 1954-62, a fascicoli L. 44.000, rilegata (clothbound) L. 52.000. L'acquisto della collezione completa dà diritto all'abbonamento omaggio ai fascicoli del 1963.

CONDIZIONI GENERALI D'ABBONAMENTO:

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.



Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.



LA DISLOCAZIONE DELL'OFFERTA DI LAVORO

Una caratteristica della moderna economia industriale urbanizzata è la separazione del luogo di lavoro da quello di residenza. La dislocazione o viaggio giornaliero di andata e ritorno dal lavoro è diventata una parte significativa nelle relazioni di impiego: essa influenza tanto la scelta del lavoro da parte dei lavoratori quanto la scelta dei lavoratori da parte del datore. Naturalmente la dislocazione è costosa sia come esborso monetario sia come disutilità o inconveniente temporale di dover fare quotidianamente la spola di andata e ritorno. Ma anche i vantaggi sono ovvi. Intanto il vantaggio di scindere il lavoro fisico dalla vita di famiglia e dalle ore di ricreazione; poi un'ampia scelta di occupazioni per le quali si sfugge all'effetto monopsonistico di un datore immediatamente vicino alla propria residenza.

Al datore la dislocazione del lavoro rende possibile una offerta di lavoro più ampia e flessibile e accresce l'opportunità di scelta dei luoghi e delle localizzazioni della propria attività. Poichè ogni ampliamento dell'area di scelta comporta guadagni sociali, è fuor di dubbio che una ampliata area di dislocazione rende possibili economie di scala per gli assuntori di un elevato numero di lavoratori che diversamente non sarebbero possibili ⁽¹⁾.

D'altro lato, un'accentuata dislocazione provoca certi costi. Non soltanto perchè il lavoratore è soggetto ai costi di andata e ritorno dal lavoro sia monetari che psichici, ma anche per i sussidi pubblici alle infrastrutture di trasporto, come strade e ferrovie sotterranee, che gravano sui contribuenti. Inoltre, gli effetti della congestione, il rallentamento del traffico durante le ore di punta e le frustrazioni del parcheggio possono condurre

(1) Nelle parole di uno dei primi scrittori d'economia della dislocazione del lavoro: « L'importanza sociale ed economica del viaggio giornaliero consiste nel suo contributo alla mobilità del lavoro, "vero soffio vitale per l'industria moderna" ». Kate K. LIEPMANN, *The Journey to Work, Its Significance for Industrial and Community Life*, London, Kegan, Paul, Trench, Trubner, 1944, p. 10.

o accelerare il declino dell'importanza relativa del centro cittadino. Con la perdita di redditi commerciali e di proprietà i problemi fiscali dei centri urbani moderni possono trascendere le capacità amministrative e finanziarie del governo urbano. Negli Stati Uniti la gravità di questi problemi ha indotto il Governo Federale a dare maggiore attenzione e dollari alle aree urbane: fatto che in sè stesso testimonia la mancata copertura dei costi sociali dei trasporti urbani.

Questo articolo si occupa tuttavia della dislocazione come fattore di offerta del lavoro e non dell'analisi del traffico urbano e dei trasporti come tali. Mentre a questi ultimi viene data accresciuta attenzione ⁽²⁾, l'incidenza specifica della dislocazione sul mercato di lavoro e viceversa è stata troppo spesso trascurata. Come verrà illustrato, il miglioramento delle strutture dei trasporti pubblici, anche con cospicui sussidi pubblici e l'accresciuto uso dell'automobile da parte del lavoratore nel suo viaggio di andata e ritorno dal lavoro non significano necessariamente anche allargamento spaziale *pari passu* del mercato del lavoro. Limitano questa flessibilità non soltanto i costi di andata e ritorno dal lavoro, ma anche gli ostacoli alla mobilità da impresa a impresa descritti dal termine mercato strutturato del lavoro. In questo articolo si considerano le implicazioni teoriche della dislocazione e si verificano, almeno parzialmente, le conclusioni con alcuni recenti studi empirici sul mercato del lavoro della grande Boston.

I

Consideriamo anzitutto in maggior dettaglio i costi della dislocazione e i loro effetti teorici sul mercato del lavoro. Ogni tipo di trasporto — a piedi, coi sistemi di trasporto pubblico (autobus, metropolitana o treno), con l'automobile privata o con una combinazione di sistemi — ha la propria struttura di costo, monetaria e non monetaria. I costi monetari della dislocazione consistono nelle piccole spese per viaggi, parcheggio o benzina oltre alle spese di investimento per automobili, strade, metropolitane e relativa manutenzione. I costi non monetari consistono nelle disuti-

(2) « Problemi e analisi urbanistiche hanno assunto un'importanza crescente e dominante nella ricerca empirica di analisi regionale. Negli Stati Uniti fino a un certo punto questa si è svolta solo in funzione del supporto finanziario, in quanto il programma di autostrade interstatali aveva reso disponibili fondi cospicui per attività di ricerca connesse alla costruzione di autostrade ». Vedi John MEYER, *Regional Economics: a Survey*, « American Economic Review », marzo, 1963, vol. LIII, p. 27.

lità del viaggiare, comprendenti fatica, numero dei trasbordi, durata delle attese, congestione del traffico e natura stessa del viaggio ⁽³⁾.

Dal punto di vista della decisione razionale del lavoratore, la scelta di un datore sarebbe determinata sui principi usuali della massimizzazione del reddito detratti i costi di dislocazione. Le relazioni dei costi di dislocazione col reddito e l'offerta di lavoro sono teoricamente illustrate da una mappa di indifferenza che confronti i costi giornalieri del lavoro e della dislocazione, monetari e non monetari, col reddito giornaliero ⁽⁴⁾. Nella

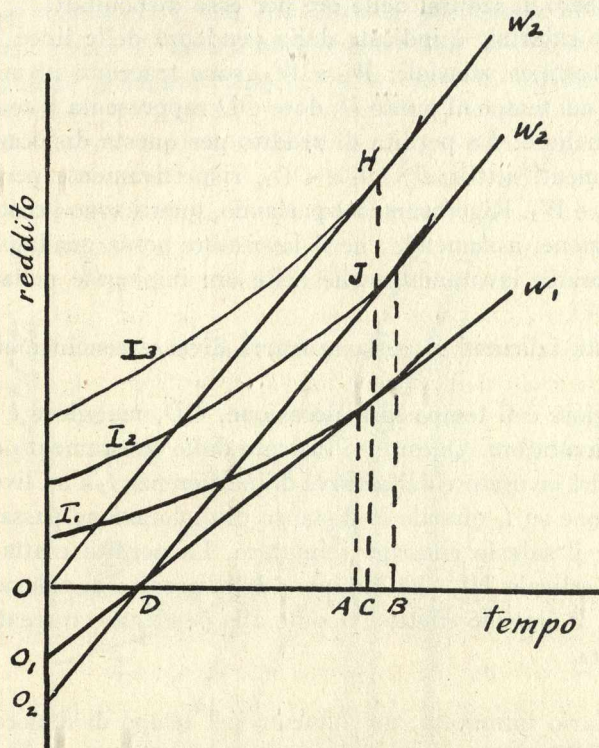


Fig. 1

(3) Vedi Leonard P. ADAMS and Thomas W. MACKESY, *Commuting Patterns of Industrial Workers*, Research Publication No. 1 (Ithaca, Cornell University Research Center, 1955), p. 28; LIEPMAN, *op. cit.*, pp. 48-56; Everett J. BURTT, Jr., *Characteristics of Labor Supplies in Suburban Areas*, Proceedings of the Tenth Annual Meeting of the Industrial Relations Research Association, New York, September 5-7, 1957, p. 219.

(4) Per formulazioni teoriche alternative vedi Lowden WINGO, Jr., *An Economic Model of the Utilization of the Urban Land for Residential Purposes*, in Papers and Proceedings, The Regional Science Association, Vol. 7, 1961, specialmente pp. 199-

figura 1, ogni curva di indifferenza rappresenta combinazioni di reddito e tempo, spesi nel lavoro e nella dislocazione, ognuna delle quali soddisfa ugualmente il lavoratore. La curva è inclinata verso l'alto a destra, perchè un maggior numero di ore spese nel lavoro e/o nella dislocazione, dovrebbe essere compensata da un reddito più elevato, se la sua posizione del lavoratore in termini di soddisfazione rimanesse immutata. La curva aumenta pure la sua pendenza al crescere del tempo impiegato nel lavoro e nella dislocazione. Ciò si spiega col maggior valore che il lavoratore attribuisce al suo tempo libero al ridursi delle ore per esso disponibili.

Il saggio salariale è indicato dalla pendenza delle linee W_1 , W_2 , W_3 . Due di queste linee salariali, W_1 e W_2 , sono tracciate in modo da intersecare l'asse del tempo al punto D , dove OD rappresenta il tempo speso nel viaggio giornaliero. La perdita di reddito per questa dislocazione è misurata dai segmenti rettilinei OO_1 e OO_2 , rispettivamente per i due livelli di salario W_1 e W_2 . Rigorosamente parlando, questi sono i costi opportunità della dislocazione, assumendo che il lavoratore possa guadagnare lo stesso ammontare orario lavorando anche nelle ore impiegate nella sua dislocazione.

Da queste relazioni si possono trarre diverse conclusioni :

1. Maggiore è il tempo di dislocazione, OD , maggiore è la perdita di reddito del lavoratore. Questo è illustrato dallo spostamento della posizione preferita dal lavoratore dalla curva di indifferenza I_3 a un livello più basso di soddisfazione su I_2 quando la distanza di dislocazione passa da O a OD , supposto che il salario rimanga immutato. La perdita esatta di reddito è la distanza verticale HJ , che è minore della perdita di salario nella dislocazione OO_2 . Il secondo effetto è dovuto alla pendenza crescente delle curve di indifferenza.

2. A salario immutato, un aumento del tempo di dislocazione riduce l'ammontare di tempo speso nel lavoro, sebbene il tempo totale impiegato nel lavoro e nella dislocazione aumenti. Questo è indicato nella figura dove il numero totale delle ore impiegate aumenta da OC a OB quando il

201, e Leon N. MOSES and Harold F. WILLIAMSON, Jr., *Value of Time, Choice of Mode, and the Subsidy Issue in Urban Transportation*, « The Journal of Political Economy » (June, 1963), vol. LXXI, specialmente pp. 248-259.

Gli scopi di queste ricerche differiscono da quelle qui richiamate. L'articolo di Wingo si occupa dei fattori che influenzano le decisioni della localizzazione residenziale dei lavoratori. Il secondo articolo tenta di formulare misure del valore del tempo di dislocazione per stimare i vantaggi dei programmi di sussidio dei trasporti pubblici.

tempo di dislocazione passa da zero a OD , sempre immutato il saggio salariale W_2 . Tuttavia l'aumento di ore di CB è minore di OD , in maniera che le ore di lavoro diminuiscono.

3. La forma della mappa di indifferenza determinerà quanto un aumento del saggio salariale influenzerà l'ammontare del lavoro offerto. Nella figura, un aumento del salario da O_1W_1 a O_2W_2 porta ad aumentare il tempo di lavoro di AB . Con un'altra mappa di indifferenza si potrebbe ottenere diverso risultato ⁽⁵⁾. Ciò che tuttavia può essere affermato è che l'elasticità dell'offerta di lavoro sarà minore con una dislocazione maggiore a causa delle pendenze crescenti delle curve di indifferenza.

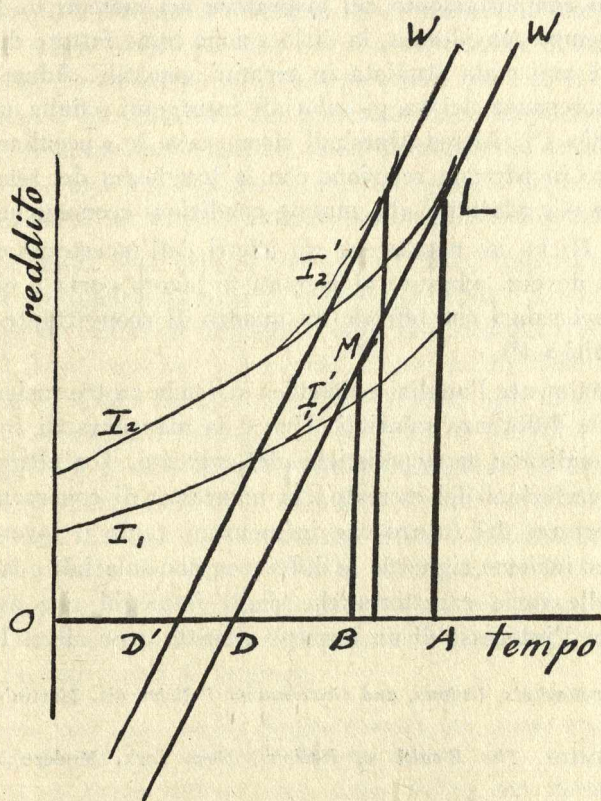


Fig. 2

(5) Questo si riferisce alla ben nota discussione attorno all'elasticità della domanda di reddito in termini di sforzo. Per la bibliografia e la discussione vedi Everett J.

4. Con un aumento dei costi di dislocazione (monetari e/o soggettivi) per unità di tempo il lavoratore si sposterebbe su una curva di indifferenza più bassa. Nella figura 2, dove le curve tratteggiate di indifferenza I_1' e I_2' rappresentano i maggiorati costi di dislocazione, il lavoratore che si trovava in L sulla curva I_2' si sposterà al punto M sulla più bassa curva di indifferenza I_1' che compensa in parte i maggiori costi con minor lavoro, assumendo invariati il tempo impiegato nella dislocazione e il saggio di salario. Un abbassamento dei costi di dislocazione avrebbe gli effetti opposti: il lavoratore aumenterebbe il suo reddito totale ma anche la sua quantità di lavoro.

E' il comportamento del mercato di lavoro conforme ai principi derivati da questa analisi teorica? Sebbene la complessità dei fattori che influenzano il comportamento del lavoratore nei mercati di lavoro locale sia stata da tempo considerata, la dislocazione come fattore di costo significativo non è mai stata studiata in termini generali. Adam Smith analizzava le discrepanze nei saggi salariali insorgenti « dalla natura stessa degli impieghi » ⁽⁶⁾. Alfred Marshall riconosceva le « peculiarità » dell'offerta di lavoro in parziale relazione con la lunghezza del tempo richiesto dal lavoratore per adattarsi alle mutate condizioni economiche ⁽⁷⁾.

John R. Hicks ha notato che gli effetti dell'incertezza e il tempo e l'incomodo di doversi adattare ai mercati di lavoro porta a quelle « differenze locali nei salari che offrono un quadro di sconcertante complessità in molte attività » ⁽⁸⁾.

Tradizionalmente l'analisi economica si fonda su tre insiemi di fattori per spiegare le differenze salariali. Uno è la mancanza di concorrenza a causa delle condizioni monopolistiche del mercato. Un altro insieme riguarda le imperfezioni del mercato: la mancanza di conoscenza del mercato e le incertezze del futuro che influenzano tanto il lavoratore che il datore. Il terzo insieme riguarda le differenze non-salariali e la valutazione soggettiva delle varie caratteristiche degli impieghi che aumenterebbe o diminuirebbe l'interesse di un impiego rispetto a un altro. I costi di di-

BURTT, JR. *Labor-Markets, Unions, and Government Policies* (St. Martin's, New York), 1963, pp. 38 ss.

(6) ADAM SMITH, *The Wealth of Nations*, New York, Modern Library, 1937, pp. 100, 66-67.

(7) ALFRED MARSHALL, *Principles of Economics*, London, Macmillan, 1890, libro VII, capp. V e VI.

(8) JOHN R. HICKS, *The Theory of Wages*, ristampa, New York, Peter Smith, 1948, p. 74.

slocazione sono trattati qui come un tipo di valutazione soggettiva che influenzerebbe le decisioni dei lavoratori nella scelta dei loro impieghi.

Prima di esaminare l'informazione empirica si possono tuttavia trarre alcune deduzioni dall'analisi della sezione I concernente gli effetti della dislocazione sul mercato del lavoro.

A) Data una scelta delle possibilità di impiego in differenti luoghi di lavoro, uguali sotto tutti gli aspetti eccetto che nel tempo di dislocazione, il lavoratore sceglierà il sito più prossimo al suo luogo di residenza. Questo porta alla proposizione che un'impresa trarrà la maggior percentuale dei suoi lavoratori da aree residenziali immediatamente adiacenti al suo sito, mentre il numero di lavoratori tratti dalle altre aree sarà rapidamente declinante all'accrescere del tempo di dislocazione ⁽⁹⁾.

Non soltanto i lavoratori cercheranno di ridurre il tempo di dislocazione, ma gli stessi datori possono discriminare deliberatamente i postulanti di impiego in maniera da assumere quelli che risiedono più vicino allo stabilimento. La direzione del personale delle imprese può stabilire un tempo di dislocazione massimo come prerequisito della selezione in base al fatto che una dislocazione eccessiva comporta fatica e può successivamente condurre ad una separazione volontaria del lavoratore ⁽¹⁰⁾.

B) In un'ampia area urbana con diversi centri importanti di impiego tenderanno a svilupparsi subaree di mercato del lavoro ognuna con proprie offerte ⁽¹¹⁾. Se un centro di impiego è avvantaggiato dai trasporti — costi monetari più bassi, servizio più rapido, cambiamenti meno frequenti —, la sua offerta di lavoro sarebbe ampliata rispetto agli altri tempi di impiego. Se non esistessero vantaggi differenziali di trasporto tra le aree, i livelli salariali più elevati di un centro porterebbero ad espandere la rispettiva area di offerta di lavoro. Tale differenziale salariale persisterebbe sintanto che non ci fosse redistribuzione della localizzazione residenziale della rispettiva forza di lavoro. Cioè le variazioni di dislocazione in sé stesse non eliminerebbero i differenziali salariali nemmeno in una singola area urbana sintanto che i costi di dislocazione diventano significativi per ognuno dei diversi centri di impiego.

(9) In questo senso vedi, Joseph Douglas CARROLL, Jr., *Home-Work Relationships of Industrial Employees*, tesi dottorale, Harvard, 1950.

(10) Vedi U. S. DEPARTMENT OF LABOR, *Labor Supply and Mobility in a Newly Industrialized Area*, « B.L.S. Bulletin », N. 1261, February, 1960, pp. 5-11.

(11) Per un approccio teorico a questo problema vedi William GOLDNER, *Spatial and Locational Aspects of Metropolitan Labor Markets*, « American Economic Review », marzo 1955, vol. XLV, pp. 113-128.

C) I tentativi del lavoratore di abbreviare i tempi di dislocazione sono tuttavia ostacolati dalla mancanza di analoghe alternative di impiego. Due sono i fattori che influenzano la disponibilità degli impieghi.

Uno è l'acquisizione di vari diritti di lavoro, come anzianità e vantaggi collaterali, che tendono a legare il lavoratore all'impresa e a isolarlo dal mercato ⁽¹²⁾. In condizioni economiche stabili un'impresa riempie i vuoti di lavoro promuovendo dall'interno e traendo dal mercato soltanto quelli che si trovano in posizione di primo impiego o di non specializzazione. Questi lavoratori sono poi addestrati e assegnati secondo necessità. Certe occupazioni sopra il livello minimo possono continuare a essere orientate dal mercato, tuttavia come per certi specializzati, operai meccanici e siderurgici o conducenti di automezzi — queste occupazioni dovrebbero essere soddisfatte attraverso il reclutamento dal mercato. Ma nel caso di coloro che si muovono lungo la scala delle promozioni, che acquisiscono i diritti di quasi proprietà nell'impresa in questione, l'incentivo a cercare altri impieghi è attenuato. Infatti, nella misura in cui le altre imprese adottano metodi analoghi, le alternative non esistono eccetto che al livello della prima assunzione ⁽¹³⁾.

Un secondo ostacolo riguarda il livello generale dell'occupazione nel mercato. La condizione in cui è probabile che si verifichino i cambiamenti di occupazione è lo sviluppo dell'impiego nelle imprese vecchie e nuove. Se non fossero in grado di ottenere il personale desiderato attraverso le promozioni interne, le imprese guarderebbero al mercato per ottenere lavoratori a tutti i livelli occupazionali aprendo quindi opportunità a quelli impiegati di riadattare i loro siti di lavoro a tempi di dislocazione più brevi. In un mercato del lavoro non in espansione i differenziali salariali potrebbero tuttavia eccedere le differenze di costo della dislocazione in modo da ostacolare la redistribuzione dei lavoratori nelle imprese più vicine alle rispettive residenze.

(12) Questo tipo di mercato è talvolta chiamato mercato di lavoro istituzionale o strutturale ed è stato descritto da molti autori. Vedi Clark KERR, *Labor Markets: Their Character and Consequences*, « Papers and Proceedings of the American Economic Association », maggio 1950, vol. XI, pp. 28-283; Lloyd H. FISHER, *The Harvest Labor Market*, ristampato in G. P. SHULTZ and J. R. COLEMAN, editori, *Labor Problems: Cases and Readings*, 2ª ed., New York, McGraw-Hill, 1959, pp. 382 ss. Per altra bibliografia, vedi BURTT, *Labor Markets, Unions, and Government Policies*, op. cit., pp. 61-64.

(13) La relazione delle opportunità e dei diritti di lavoro con la dislocazione è stata esaminata da Roy GERARD per il mercato del lavoro di Syracuse, N. Y., *Commuting and the Labor Market*, « Journal of Regional Science », Summer, 1958, vol. I, pp. 124-130.

D) Infine si deve riconoscere che la dislocazione impone un costo reale alla comunità e il metodo col quale i costi sono coperti influenzerà il benessere della comunità come un tutto. Come mostrato nella sezione I, i costi di dislocazione più elevati come pure i tempi di dislocazione più lunghi porteranno probabilmente a ridurre l'ammontare di lavoro prestato perchè questi costi entrano nei calcoli marginali della posizione preferita dal lavoratore. I costi di dislocazione non possono essere aboliti dalle direzioni aziendali; ma il loro effetto sull'offerta di lavoro può essere mutato attraverso i metodi di finanziamento. Il sussidio governativo ai costi di dislocazione sia per costruzione di autostrade, ferrovie sotterranee, infrastrutture per il traffico rapido o ai costi di funzionamento che portino a riduzioni tariffarie dei sistemi di trasporto pubblico alleggerirà l'onere che grava sul lavoratore e aumenterà la quantità di lavoro prestato purchè le entrate a ciò necessarie non siano ottenute con una tassazione proporzionale al tempo speso nel lavoro e nella dislocazione.

II

Qui vengono esaminati due studi del mercato di lavoro influenzato dalla rapida espansione dell'occupazione nell'industria elettronica lungo la strada 128 nella grande Boston dal punto di vista delle ipotesi enunciate sopra ⁽¹⁴⁾. In particolare ci si occupa della tendenza dei lavoratori a scegliere gli impieghi più vicini alla loro residenza e degli ostacoli che impediscono questi aggiustamenti (ipotesi A, B e C). La questione dei salari (nell'ipotesi B) non è stata direttamente studiata, ma il fatto che gli studi si occupino in parte della rilocalizzazione delle imprese significa che per il lavoratore occupato in un'impresa il salario non era una variabile nei suoi calcoli. Nessun dato, tuttavia, era disponibile per provare l'ipotesi D, cioè la relazione dell'ammontare complessivo del lavoro prestato coi costi di dislocazione.

Quando nel 1951 fu completato il primo raccordo della nuova autostrada ad accesso limitato n. 128 che gira intorno a Boston da Hull a Gloucester a non più di 10-15 miglia dal centro di Boston, non ci si imma-

(14) Everett BURTT, Jr., *Labor Supply Characteristics of Route 128 Firms* (Research Report N. 1), 1958, e *Changing Labor Supply Characteristics Along Route 128* (Re-Report N. 17), 1961. Entrambi questi studi sono stati sovvenzionati dalla Federal Reserve Bank of Boston, Massachusetts, e pubblicati dalla Banca. Un sommario dei risultati del primo rapporto fu incluso nel mio articolo *Characteristics of Labor Supplies in Suburban Areas*, citato alla nota (3). Entrambi gli studi si basano su un campione di 25 aziende circa, grandi e piccole.

ginava la rapida industrializzazione che si sarebbe verificata poco tempo dopo, specialmente nella zona occidentale. Nel 1957, dopo che altri tratti della nuova autostrada furono completati, 140 imprese circa con 15.000 dipendenti erano localizzate sull'autostrada o nelle adiacenze e col maggio 1961 il numero delle imprese si era elevato ad oltre 300. Molte ma indubbiamente non tutte le imprese della Strada 128 erano rilocalizzazioni dell'area centrale di Boston. Nazionalmente riconosciuto come esempio classico di quanto la costruzione di strade possa stimolare lo sviluppo industriale, il nuovo complesso industriale ha creato nuovi schemi di dislocazione e nuovi mercati di lavoro infra-metropolitani.

Nello studio di questi mercati la prima questione era se le offerte di lavoro disponibili per le nuove imprese fossero simili alle offerte che si riscontravano nelle localizzazioni precedenti. Come risulta da entrambi i rapporti sopracitati, questo non era vero; in breve, sebbene il nuovo sistema stradale avesse creato un'ampia area geografica di mercato del lavoro aumentando le velocità di dislocazione ⁽¹⁵⁾, questa non eliminava gli ostacoli al flusso regolare di tutti i tipi di lavoro a tutte le parti dell'area metropolitana ⁽¹⁶⁾. Non solo ci fu una perdita di certi tipi di lavoro durante la rilocalizzazione delle imprese (discussa in seguito), ma anche incapacità del nuovo centro industriale di attrarre lavoro dalle comunità tessili depresse delle aree di Lawrence e Lowell a nord e nord-ovest di Boston, a venti miglia soltanto al di là della strada 128. Mentre alcuni operai disoccupati in quelle comunità avevano ottenuto impiego dalla dislocazione a lunga distanza, il numero occupato nelle imprese studiate sulla strada 128 non era elevato. Essi si trovavano principalmente nelle imprese lungo la parte dell'autostrada più vicina alle dette comunità. L'incapacità di un centro in espansione di assorbire efficacemente le risorse di lavoro disoccupate situate a distanza relativamente breve sottolinea l'importanza dei costi di dislocazione come fattore limitatore dell'offerta di lavoro ⁽¹⁷⁾.

(15) Uno studio indicava che nelle imprese sulla strada 128 la distanza media percorsa dai lavoratori che usavano l'autostrada era quasi il doppio di quella di coloro che non la usavano (14,7 miglia rispetto a 7,8), ma che il tempo medio di viaggio era soltanto del 31,6% superiore (27,9 minuti contro 21,2). Vedi A. J. BONE and Martin WOHL, *Economic Impact Study of Massachusetts Route 128*, Industrial Development Survey (Preliminary Report), Project conducted by Transportation Engineering Division of Civil and Sanitary Engineering Department of Massachusetts Institute of Technology (cirostile), 1958, p. 37.

(16) *Labor Supply Characteristics of Route 128 Firms*, pp. 10-14; e *Changing Labor Supply Characteristics Along Route 128*, pp. 1-2.

(17) Vedi anche William H. MIERNYK, *Inter-Industry Labor Mobility, The Case of*

Nell'area della nuova Strada 128 le imprese hanno inoltre scoperto che mentre i lavoratori per certe occupazioni erano prontamente disponibili — ingegneri, tecnici elettronici — lo stesso non era per altri tipi di lavoro. Tra le imprese che si erano rilocalizzate, il tipo di lavoro più difficile da reclutare era quello generico e il lavoro femminile per la produzione stagionale. Le difficoltà di trasporto furono ritenute essenzialmente responsabili di questi problemi e specialmente la mancanza di servizi di trasporto pubblico a basso costo dai distretti della classe operaia alle localizzazioni suburbane. Indubbiamente diverse imprese si resero conto troppo tardi che la loro decisione di spostarsi sulla strada 128 era stata un errore, quando i tipi di offerta di lavoro dai quali prima attingevano non erano più disponibili nelle nuove localizzazioni ⁽¹⁸⁾.

La relazione della dislocazione con l'offerta di lavoro è illustrata chiaramente nell'analisi della capacità delle imprese di trattenere la loro forza di lavoro durante la rilocalizzazione dal vecchio al nuovo sito. Sebbene sia difficile determinare esattamente quanti lavoratori si siano licenziati volontariamente dall'impresa causa la mutata localizzazione, si potrebbero fare delle stime abbastanza accurate ⁽¹⁹⁾. Nel primo studio in cui furono analizzate 21 rilocalizzazioni, 16 imprese perdettero lavoratori durante il trasferimento e il saggio di perdita era direttamente relato con la distanza tra i vecchi e i nuovi luoghi. Per le imprese che si sono spostate 5 miglia o meno, il saggio di perdita del personale in forza di lavoro fu dell'1,0%; per quelle che si sono spostate da 5,1 a 10 miglia la perdita fu del 4,6%; per quelle sopra 10 miglia la perdita fu del 14,4% ⁽²⁰⁾. In tutte le imprese rilocalizzate tranne una, l'incidenza della perdita è stata più elevata tra le donne che tra gli uomini. In un caso estremo, un'impresa che si è spostata di 22 miglia ha perduto il 95% del suo personale operaio femminile ⁽²¹⁾.

Questi dati sono stati confermati nel secondo studio delle imprese sulla strada 128, che comprendeva la rassegna di tutte le rilocalizzazioni

the Displaced Textile Worker, Bureau of Business and Economic Research, Northwestern University, Boston, 1955, V, cap. 2, specialmente pp. 26-28.

(18) Vedi le sezioni sui problemi e le politiche del reclutamento, *Labor Supply Characteristics of Route 128 Firms*, op. cit., pp. 22-31; e *Changing Labor Supply Characteristics Along Route 128*, op. cit., pp. 11-18.

(19) Per la parte metodologica, vedi *Labor Supply Characteristics of Route 128 Firms*, op. cit., pp. 8-10.

(20) *Ibid.*, pp. 10-11.

(21) *Ibid.*, p. 15.

aggiunte. Tuttavia il saggio delle separazioni attribuite a rilocalizzazione era generalmente inferiore nel 1961 rispetto al 1957 (3,7% in media, contro il 7,7% nello studio precedente).

Una ragione della differenza era che nel primo studio « tutte eccetto due delle 21 rilocalizzazioni comportavano uno spostamento dal centro dell'area metropolitana di Boston (includente Boston e Cambridge) all'area della strada 128 ». Nel secondo studio è stato messo in evidenza che « soltanto 6 su 11 erano rilocalizzazioni dall'area centrale. Le altre cinque erano rilocalizzazioni dalla fascia media ed esterna della Boston metropolitana. L'ultimo tipo di rilocalizzazioni è meno soggetto a riorientamento nei modi di trasporto. I lavoratori o posseggono già l'automobile o sono abituati al « trasporto collettivo ». Altri fattori erano che le società avevano prestato maggiore attenzione all'effetto della rilocalizzazione sul personale e al quadro economico generale. « Le recessioni del 1957-58 e del 1960-61 probabilmente hanno limitato nell'insieme le possibilità d'impiego alternativo dei lavoratori che diversamente avrebbero forse voluto rimanere nell'area del centro di Boston » (22).

Non è possibile isolare direttamente gli effetti dei mutati costi di dislocazione risultanti dalle rilocalizzazioni e l'apprezzamento dell'anzianità e di altri diritti d'impiego sulle decisioni del lavoratore sia di separarsi che di restare con l'impresa. Il saggio delle separazioni riscontrate può infatti essere considerato relativamente basso in queste circostanze; si tratta allora di spiegare perchè una proporzione così elevata di lavoratori è restata con l'impresa dopo la sua rilocalizzazione. Si possono addurre diverse ragioni. Una è che mentre l'impresa può essersi spostata di una certa distanza, il tempo di dislocazione del lavoratore può non essere aumentato ma addirittura ridotto in base alla sua stessa residenza. Una seconda ragione può essere la mancanza di opportunità di impiego al tempo della rilocalizzazione (vedi sopra). Più pertinente alla discussione teoretica è tuttavia la questione se il mercato strutturale possa aver trattenuto i lavoratori ai loro impieghi anche in presenza di certi svantaggi come appunto i costi di dislocazione.

Una risposta alla questione è basata sui risultati di una indagine speciale delle abitudini di dislocazione dei lavoratori femminili condotta in relazione al secondo studio (23). 582 lavoratrici femminili hanno risposto a questionari in 9 imprese. Come gruppo, esse erano addette principalmente a occupazioni impiegatizie (80,1%), praticamente ugualmente divise in

(22) *Changing Labor Supply Characteristics Along Route 128*, op. cit., pp. 22-24.

(23) *Ibid.*, pp. 25-28.

nubili e sposate, di cui un terzo (35,9%) sotto i 25 anni e un quinto (19,1%) di 45 anni e oltre. In termini di durata di servizio, più di un terzo (37,9%) erano impiegate nell'impresa da meno di 12 mesi, il 27,5% da uno a due anni, il 17,9% da due a cinque anni e 16,2% da cinque anni o più. Sebbene la durata del tempo di dislocazione dalla casa al lavoro variesse da pochi minuti a più di un'ora e mezzo, la grande maggioranza (69,9%) faceva il viaggio in meno di 30 minuti.

Per impiegati più a lungo in servizio (5 anni o più), tuttavia, si ebbe un differente schema dislocativo. Poichè le imprese sono state implicate nelle rilocalizzazioni durante il periodo del loro impiego, una percentuale più elevata di essi ha continuato a risiedere nell'area centrale di Boston, vicino ai precedenti luoghi di stabilimento, cosicchè ora percorrono maggiori distanze. Una distribuzione del tempo di dislocamento degli impiegati da tempo in servizio rispetto a quelli con minore servizio dava i risultati seguenti :

Tempo di dislocazione, minuti	Anzianità di servizio	
	Meno di 5 anni	Più di 5 anni
meno di 30	75,3%	55,4%
da 30 a 44	15,3%	22,3%
da 45 in sù	9,5%	22,3%
Totale	100,0%	100,0%

In breve, i lavoratori anziani sembravano disposti ad accettare tempi di dislocazione più lunghi per le nuove località dello stabilimento come mezzo per mantenere i vantaggi di impiego che il più lungo servizio nell'impresa conferiva loro.

III

Gli esempi illustrati sugli effetti della rilocalizzazione delle fabbriche entro un'ampia area metropolitana sulle caratteristiche dell'offerta di lavoro di un'impresa indicano la necessità di andar cauti nelle generalizzazioni superficiali relativamente ai mercati di lavoro locale. L'attività del mercato di lavoro è il risultato di molte forze in conflitto; la mancata loro considerazione può condurre a malintesi e a errate conclusioni. Uno di questi malintesi è la convinzione che se taluni lavoratori percorrono lunghe distanze sia con ciò realizzato anche un ampio mercato del lavoro. Questa conclusione trascura l'incidenza dei costi di dislocazione sui differenti tipi di offerta di lavoro e l'esistenza di mercati di lavoro inframetropolitani.

Un altro malinteso è che gli schemi di dislocazione che si sovrappongono rappresentino un'attività economica inefficiente e addirittura « irrazionale ». Se i lavoratori non abbreviano il loro viaggio giornaliero al lavoro, significa che non stimano correttamente i loro costi e quindi non massimizzano i loro redditi? Come indicato sopra, la mancanza di opportunità d'impieghi alternativi e la natura del mercato strutturato significano che in certe circostanze un lavoratore guadagnerà di più mantenendo il suo impiego entro una impresa anche se certi costi, come quello del viaggio, dovessero aumentare. Le valutazioni soggettive dei vari tipi alternativi di mezzi di dislocazione, le preferenze dei luoghi di impiego e di lavoro e le preferenze della localizzazione residenziale sono tutte pertinenti alle decisioni dei lavoratori relativamente ai viaggi per recarsi e tornare dal lavoro.

EVERETT J. BURTT, JR.

*Boston, Mass., Boston University,
Economics Department.*

IL DEFICIT INTERNAZIONALE DEGLI STATI UNITI : DILEMMI E SOLUZIONI

I

Negli anni recenti sono stati fatti progressi sostanziali nella teoria generale dei regolamenti dei pagamenti internazionali, specialmente relativamente agli effetti delle variazioni dei saggi di cambio estero. Ma è spesso difficile passare direttamente dalle conclusioni late che queste varie analisi suggeriscono alla formulazione di politiche specifiche che abbiano probabilità di essere a un tempo rilevanti e accettabili in situazioni particolari concrete. Le difficoltà possono insorgere dall'una o dall'altra fonte principale. Una è il fatto che le nazioni tendono normalmente a perseguire simultaneamente una quantità di obiettivi economici e politici differenti sebbene questi possano non essere affatto tra loro consistenti. L'altra è il fatto che le conclusioni che si possono trarre dall'analisi teorica richiedono normalmente assunzioni implicite che possono essere irreali in situazioni specifiche del mondo concreto, ostacolando o annullando l'applicabilità di queste analisi e conclusioni.

I problemi sollevati dalla recente posizione della bilancia internazionale statunitense e i rimedi sinora provati o proposti offrono una illustrazione efficacissima di queste difficoltà.

La precarietà della posizione degli Stati Uniti è nota a quasi tutti i lettori di giornali. Dal 1958 essi presentano deficit internazionali imponenti, che ammontano a circa 3 miliardi e mezzo di dollari l'anno. Nel secondo trimestre del 1963 il deficit è salito addirittura a un equivalente annuo di oltre 5 miliardi di dollari. Sinora il deficit è stato compensato con vendite in oro per circa 7 miliardi (1958-fine 1962), e con accrescimento all'interno delle obbligazioni verso gli stranieri per 9,5 miliardi di dollari. La riserva monetaria aurea del paese è ora scesa sotto i 16 miliardi di dollari, mentre le passività liquide verso gli stranieri — che sono o possono essere reclamate direttamente in oro — sono salite a 26 miliardi di dollari.

E' ovvio che gli Stati Uniti non possono permettere che questo deficit continui a crescere indefinitamente ai saggi attuali. Se esso fosse interamente liquidato in oro, esaurirebbe l'intera riserva aurea statunitense nel giro di 4 o 5 anni. Inoltre, in un momento qualsiasi potrebbe erompere una nuova crisi internazionale di sfiducia, come quella che si ebbe nel 1960-61, con conseguente fuga del dollaro dei creditori stranieri e degli stessi americani.

Le pressioni violente che ne risultano potrebbero agevolmente travolgere le difese del dollaro recentemente attuate dall'accordo di Vienna, il quale prevede scambi monetari e assistenza tra le autorità monetarie centrali e l'International Monetary Fund. Gli Stati Uniti sarebbero allora costretti o a imporre controlli generali del cambio o a svalutare il dollaro o addirittura entrambe le misure oltre presumibilmente a sospendere i pagamenti in oro. Qualunque dovesse essere l'azione intrapresa, lo shock e il danno risultanti in tutto il mondo non comunista sarebbero assai gravi. E' pertanto chiaro che a ogni paese conviene contribuire a evitare un risultato siffatto.

Ma mentre tutti concordano nella diagnosi, meno agevole è stabilire un accordo sui passi che dovrebbero essere intrapresi. La difficoltà non sta semplicemente nel fatto che differenti uomini hanno differenti opinioni, ma anche che gravi dilemmi sono posti dalla stessa situazione dagli Stati Uniti. Due sono particolarmente importanti. Il primo è dovuto al basso e declinante saggio di sviluppo economico e alla persistente elevata disoccupazione. Il saggio di sviluppo del prodotto nazionale lordo totale misurato in termini reali è sceso sotto la media dal 1954. Attualmente è di circa il 2% l'anno. Espresso in pro capite, in termini reali dal 1954 esso è stato virtualmente nullo, mentre la disoccupazione è da anni sul 5,5% o più. Uno dei principali obiettivi dell'amministrazione statunitense è stato quindi di incrementare sostanzialmente il saggio di sviluppo e di ridurre la disoccupazione. Ma, almeno dopo Keynes, il rimedio standard alla disoccupazione e allo sviluppo ritardato è stata l'espansione fiscale e, se necessario, il deficit e la moneta facile — tutte politiche che probabilmente aggraverebbero anzichè sistemare il deficit internazionale, mentre la cura classica del medesimo (contenimento e anche contrazione monetaria) è precisamente una politica sbagliata per stimolare la crescita e l'occupazione. Altre inconsistenze analoghe tra gli obiettivi e le politiche saranno indicate ulteriormente.

Il secondo dilemma è dovuto alla natura delle fonti dello stesso deficit internazionale. Non ha questo origine dalla bilancia commerciale, che al contrario ha normalmente registrato ampie sebbene variabili eccedenze. Le voci più deficitarie sono state piuttosto l'imponente volume di investi-

menti privati all'estero (oltre 3 miliardi di dollari l'anno nella maggior parte degli anni dopo il 1955), le spese militari dirette all'estero (pure all'incirca sui 3 miliardi di dollari all'anno) e la porzione del programma di aiuti e prestiti economici e militari sborsata all'estero. Ma nè la seconda nè la terza di queste voci di debito potrebbero essere sostanzialmente influenzate dal contenimento monetario interno come tale, mentre gli investimenti di capitale all'estero potrebbero esserne stimolati se diminuissero i profitti all'interno. Il deprezzamento del cambio avrebbe pure scarsa efficacia sui volumi della moneta estera della seconda e terza voce. Esso potrebbe addirittura peggiorare le cose in generale se si dovessero temere ulteriori deprezzamenti. Anche questo problema sarà sviluppato più avanti.

II

Per affrontare questi e altri dilemmi — per ridurre o eliminare il deficit senza incorrere in gravi controindicazioni — sono state prese e si stanno prendendo diverse misure, mentre altre ancora sono state proposte.

Nel primo gruppo di passi già in atto, forse il più promettente a lungo andare è il tentativo del governo di indurre i principali paesi industrializzati del mondo non comunista ad assumere porzioni molto più ampie nello sforzo finanziario combinato della difesa comune e dell'aiuto economico ai paesi sottosviluppati. Ma ciò richiede lunghi e difficili negoziati: persuadere gli altri paesi che i vantaggi di lungo andare supereranno i sacrifici di breve andare non è facile, soprattutto dacchè il mito della illimitatezza della ricchezza americana persiste. Al tempo stesso, per ovvie ragioni di alta politica internazionale, gli Stati Uniti devono necessariamente mantenere in moto i programmi. Secondo, qualcosa è stato fatto — in gran parte sin qui soltanto in forma esortativa — per migliorare la competitività internazionale dell'industria americana. Ma i principali rivali degli Stati Uniti stanno naturalmente facendo la stessa cosa, specialmente nell'Europa Occidentale, dove i grandi *booms* degli anni cinquanta fanno ora posto a costi crescenti e a profitti decrescenti e dove il Mercato Comune minaccia di diventare sempre più protettivo nei confronti dei paesi terzi. Su questo tipo di sforzo, a mio avviso, non si deve affatto contare per una consistente riduzione del deficit statunitense ⁽¹⁾.

(1) Il tentativo più recente di prevedere le esportazioni e la bilancia dei pagamenti mi sembra un po' troppo ottimistico, specialmente rispetto ai cambiamenti futuri nell'efficienza produttiva degli Stati Uniti rispetto alle industrie europee e giapponesi e

Terzo, come accennato, è stato intrapreso un certo numero di passi finanziari. Si tratta principalmente di accordi per vendita e cambio di monete e della negoziazione di accordi di assistenza per accrescere la liquidità internazionale degli Stati Uniti effettiva o potenziale. Ma il volume totale dei fondi che possono essere resi disponibili in questo modo non è evidentemente illimitato; e mentre questi accordi possono essere di valore inestimabile nel combattere la speculazione a breve o il panico, ovviamente non fanno nulla per risolvere il fondamentale squilibrio dei pagamenti. Inoltre, anche l'accrescimento di liquidità che essi assicurano è al massimo di breve andare e in certo senso illusorio, poichè ogni accrescimento delle attività liquide è normalmente accompagnato da un incremento uguale delle passività a breve. Quarto, l'amministrazione statunitense ha recentemente proposto la cosiddetta imposta per il livellamento dell'interesse allo scopo di compensare gli alti saggi di interesse all'estero e ridurre così la fuoriuscita di fondi privati americani. Il semplice annuncio della proposta ha virtualmente arrestato le sottoscrizioni di titoli stranieri a New York. Ma la maggior parte degli investimenti « diretti » è esente dalla tassa proposta, come lo sono per lo più i titoli canadesi. Le conseguenze ultime della proposta sono quindi incerte.

Infine, all'inizio del 1963 l'amministrazione statunitense ha proposto un programma di riduzioni fiscali e, intenzionalmente o almeno di fatto, ha combinato questa proposta con la manipolazione del saggio differenziale di interesse. Naturalmente la proposta fiscale mirava anzitutto a stimolare lo sviluppo economico interno ma era accompagnata dall'affermazione che questo avrebbe a sua volta influenzato il movimento internazionale dei capitali privati in modo favorevole agli Stati Uniti migliorando le prospettive interne di profitto e attraendo così tanto gli investimenti stranieri quanto quelli statunitensi. Quale effetto ciò possa effettivamente avere sulla bilancia dei pagamenti statunitense non è tuttavia chiaro, poichè una frazione considerevolissima degli investimenti americani all'estero rappresenta il tentativo di inserirsi oltre le barriere tariffarie o restrittive attuate dagli altri paesi, e specialmente dal Mercato Comune. L'operazione del saggio di interesse o *twist* fu un tentativo, deliberato o no, di elevare i saggi a breve e trattenere in patria i capitali a breve, senza elevare al tempo stesso i saggi a lunga a danno dello sviluppo economico. Questo presuppone, naturalmente, che l'arbitraggio nei mercati dei capitali sia assolutamente

rispetto alle accresciute restrizioni commerciali di altri paesi. Vedi Walter S. SALANT, *The U. S. Balance of Payments in 1968*, Brookings Institution, 1963; printed by the Joint Economic Committee of the U. S. Congress, specialmente i capitoli 3, 4, 8 e 9.

imperfetto, ipotesi normalmente non convalidata dal corso effettivo dei movimenti del saggio eccetto nel brevissimo andare. In ogni modo verso la metà dell'estate 1963 l'amministrazione sembrava essersi impegnata ad un ulteriore sostanziale contenimento monetario generale, se non ad una aperta contrazione, al fine di combattere lo spettacolare aumento allora riportato del deficit internazionale. Almeno per il momento, la politica di stimolo dello sviluppo interno coi mezzi monetari è stata pertanto abbandonata. Queste dunque le principali misure per combattere il deficit internazionale cui sono ricorse sinora le autorità statunitensi. Nessuna di esse è molto drastica. Esse sottolineano, tuttavia, marcatamente, i conflitti tra i vari obiettivi economici e politici che si pongono al paese.

Una quantità di altre misure è stata proposta da fonti al di fuori dell'amministrazione, ma esse comporterebbero a un tempo conflitti di obiettivi e vari effetti secondari indesiderabili. Così in molti circoli economici vengono prospettate con molto favore proposte di aumentare notevolmente le tariffe protettive e limitazioni di quota. Ma anche indipendentemente dalla sconfessione di quasi tutte le dichiarazioni di politica commerciale fatte dagli Stati Uniti dopo la seconda guerra mondiale che questa azione comporterebbe, e indipendentemente dagli effetti quasi certamente avversi sulla distribuzione interna della ricchezza e del reddito, esse probabilmente non conseguirebbero lo scopo desiderato. Quasi certamente provocherebbero rappresaglie e riducendo l'offerta corrente di dollari agli stranieri potrebbero influenzare in modo avverso le esportazioni degli Stati Uniti. Le due ultime difficoltà sono pure state affrontate proponendo di ridurre i viaggi degli americani all'estero. Un'altra proposta è quella di offrire alle imprese esportatrici americane ampie esenzioni fiscali. Ma dato il prevalere di una concorrenza imperfetta, la sua adozione potrebbe semplicemente gonfiare i profitti di tali imprese invece di produrre una riduzione dei prezzi delle esportazioni con conseguente loro accrescimento. Svantaggi sono pure connessi a una quantità di altre proposte minori, come quelle che richiedono che i carichi americani siano spediti soltanto con navi battenti bandiera americana.

III

Più drastiche di tutte sono le due proposte che le autorità statunitensi hanno sinora contrastato in modo aperto e violento, ma che molti economisti accademici hanno incominciato a favorire: segnatamente quella di svalutare rapidamente il dollaro o di passare a un regime di saggi di cambio più

o meno liberamente fluttuanti. Queste proposte richiedono valutazione più dettagliata ⁽²⁾.

Almeno a prima vista entrambe sembrano attraenti. Dato il persistere del deficit, una svalutazione adeguata potrebbe consentire di abolirle e di prevenirne la ricorrenza. Invero, ampi cambiamenti nei saggi di cambio sono riconosciuti nella stessa carta dell'International Monetary Fund, purchè sotto il controllo del Fondo, come un modo ammissibile di risolvere « uno squilibrio fondamentale ». D'altra parte, un regime di saggi di cambio liberamente fluttuanti, se adottato da un certo numero di paesi importanti, finirebbe probabilmente col distruggere il Fondo insieme a tutta la restante struttura monetaria internazionale. Sembra peraltro un metodo semplice e automatico per assicurare che domanda e offerta di cambio estero siano sempre mantenuti in equilibrio attraverso il meccanismo dei movimenti di prezzo, e risolve il problema del deficit internazionale abolendolo interamente. E' indubbiamente la prospettiva di ritornare così alla purezza e semplicità dell'universo classico che ha suscitato questa proposta, specialmente nella formulazione eloquente del Prof. Friedman.

Inoltre, certa evidenza storica sembra appoggiare fortemente il caso generale del livellamento del saggio di cambio per curare lo squilibrio internazionale di fondo. Addirittura vi è evidenza a favore di un regime in cui i saggi di cambio siano lasciati liberi di fluttuare (sebbene forse soggetti a controlli nei bruschi movimenti di breve andare). Ma anche l'evidenza favorevole deve essere interpretata con cautela, per di più vi sono innumerevoli esempi negativi. Mentre è impossibile esaminare l'intera storia, si possono tuttavia fare qui alcuni commenti generali su pochi casi specifici.

Primo, fin dalla fine del XIX secolo certi paesi relativamente sottosviluppati, e segnatamente l'America Latina, erano in grado di ricorrere al deprezzamento del cambio come metodo abbastanza normale per risolvere il deficit ciclico dei loro pagamenti internazionali. Ma i loro problemi erano peculiari. Essi erano tipicamente esportatori di pochi tipi di prodotti primari ai paesi industriali; importavano manufatti e dovevano sostenere

(2) La letteratura sulla teoria generale dei cambi esteri è ormai imponente. Tra gli studi recenti, vedi il simposio sulle politiche del saggio di cambio in « American Economic Review », May 1963; J. L. STEIN, *The Optimum Foreign Exchange Market* « Am. Econ. Rev. », June 1963; J. M. FLEMING, *Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates* (IMF, Staff Papers, Nov. 1962); E. SOHMEN, *Flexible Exchange Rates* (1961); E. A. DEVLETOGLOU, *Devaluation and the Stability of the Trade Balance* (tesi dottorale, Columbia University, 1963).

oneri fissi molto pesanti sui debiti esteri a lungo termine. Quando i paesi industriali soffrivano contrazioni cicliche interne, le esportazioni dei produttori primari cadevano rapidamente; e poichè le schede di domanda erano anche inelastiche e spostate molto a sinistra, nel breve andare gli adeguamenti di prezzo non avrebbero potuto portare molto sollievo. Qui il deprezzamento del cambio non serviva a stimolare le esportazioni, ma piuttosto a ridurre pesantemente le importazioni — aiutando così a restaurare l'equilibrio internazionale del paese. Poco di questa esperienza sembra tuttavia applicabile ai problemi attuali degli Stati Uniti.

Secondo, e all'opposto lato dell'argomento, dopo la prima guerra mondiale molti paesi si trovarono a operare, seppure contro voglia, in regimi a saggi di cambio fluttuanti. Pochi di questi regimi hanno avuto successo, e molte delle monete implicate, incluse quasi tutte quelle dell'Europa centrale e orientale, sono presto saltate e scomparse. La fonte principale dell'inconveniente, naturalmente, era l'incapacità dei rispettivi governi di controllare l'inflazione monetaria e fiscale interna. I regimi a saggi fluttuanti erano peraltro sostenuti e sfruttati anche dalla speculazione avversa. Terzo, la drastica svalutazione britannica del 1931 era parte di un ampio programma per curare a un tempo lo squilibrio interno e quello internazionale. Ma la maggior parte degli stati in rapporti di commercio con la Gran Bretagna svalutarono a loro volta quasi subito (gli Stati Uniti solo nel 1933), sebbene per ammontari alquanto differenti, e il risultato finale fu di svuotare di contenuto la maggior parte della svalutazione britannica relativamente alle altre monete. Il rapido ritorno alla prosperità in Gran Bretagna fu dovuto principalmente alle nuove politiche interne, non alla svalutazione. Quarto, soltanto una delle diverse svalutazioni francesi tra il 1945 e il 1958 è stata qualcosa più che un successo temporaneo, e questo ancora per la incapacità della Francia di agire adeguatamente sulle pressioni inflazionistiche interne — in netto contrasto col notevole successo dell'Italia dopo il 1948.

Quinto, la svalutazione britannica del 1949 e quella francese del 1958 hanno avuto entrambe successo. Questi erano casi in cui i livelli di prezzo interno erano andati gravemente fuori allineamento rispetto ai saggi di cambio, e in cui — data l'impossibilità politica di una sufficiente deflazione dei prezzi — la svalutazione era appropriata. Ma questi passi risultarono efficaci perchè fu impedita l'ulteriore inflazione dei prezzi interni oppure contenuta in limiti ristretti. Sesto, il regime canadese di saggi di cambio fluttuanti (un poco limitati) dal 1952 al 1962 ha avuto successo nel senso che non si sono avuti ampi spostamenti nei saggi e nessun grave squili-

brio ⁽³⁾. Ma penso che le ragioni principali di questo successo siano state anche qui il mantenimento di una disciplina monetaria e fiscale abbastanza efficiente e — soprattutto — l'imponente afflusso di capitali americani, piuttosto che gli effetti di qualsiasi aggiustamento « automatico » nelle relazioni dei prezzi e simili che potevano essere attribuite ai cambiamenti del saggio di cambio. Infine, la piccola rivalutazione della Germania Occidentale del 1961 ha avuto successo nel senso che fu bloccata l'ulteriore espansione delle riserve monetarie internazionali tedesche. Ma l'eccedenza delle esportazioni tedesche fu poco influenzata. Piuttosto, la rivalutazione ha permesso alle autorità tedesche di ridurre il loro saggio di interesse attenuando così l'eccessivo afflusso di fondi stranieri ⁽⁴⁾.

Naturalmente è estremamente rischioso generalizzare da questi e da altri casi storici, ma due possono tuttavia essere presi in considerazione: primo, la chiave del successo o dell'insuccesso delle svalutazioni deliberate nei paesi più altamente industrializzati sembra essersi fondata largamente sul grado in cui è stato successivamente esercitato il contenimento monetario e fiscale: dove esisteva uno « squilibrio fondamentale », la svalutazione può essere stata un passo necessario, ma non fu una panacea (e questo invita a riflettere che se il contenimento fosse stato esercitato prima la svalutazione poteva non essere necessaria). Secondo, questo non soltanto è stato vero anche dei regimi a saggi liberamente fluttuanti, ma anche, almeno nel caso canadese, il successo del regime sembra stato largamente dovuto ad altri fattori estranei.

IV

Anche non ritenendo l'evidenza storica conclusiva o semplicemente non rilevante per gli attuali problemi degli Stati Uniti, altre ragioni fanno dubitare sull'efficacia della svalutazione come soluzione a questi particolari problemi. I vari modelli teorici sviluppati negli anni recenti per mostrare gli effetti della svalutazione sulla bilancia dei pagamenti si concentrano principalmente, e a ragione, sulla bilancia dello scambio di merci, e quindi sulle varie elasticità rilevanti. Ora si può concedere che nel

(3) La letteratura sul caso canadese è ormai cospicua. Vedi specialmente Paul Wonnacott, *The Canadian Dollar, 1948-1958* (Toronto, 1961).

(4) La rivalutazione simultanea dell'Olanda servì parimenti soprattutto a frenare l'ulteriore espansione delle riserve internazionali del paese. La bilancia commerciale, qui sempre in eccesso di importazioni, non accusò cambiamenti durevoli.

caso degli Stati Uniti l'effetto combinato di queste elasticità sia probabilmente favorevole. Cioè, eccetto nel brevissimo andare, il « pessimismo sulle elasticità » non è giustificato. Ma gli argomenti per la svalutazione degli Stati Uniti che sono o possono essere derivati da questi modelli si appigliano ad altre ipotesi, esplicite o meno, per concludere che l'attuale squilibrio dei pagamenti internazionali degli Stati Uniti può essere eliminato o anche grandemente ridotto con una svalutazione sufficientemente drastica.

Una di queste ipotesi è che se un paese (qui gli Stati Uniti) svaluta, i suoi principali coscambisti non adottino rappresaglie svalutando in termini più o meno uguali si dà annullare la prima svalutazione. Questo è assolutamente ovvio. Ma è un'ipotesi precaria a farsi. Nulla suggerisce che gli altri paesi, o almeno tutti quelli del gruppo del Mercato Comune e del Regno Unito, accetterebbero volentieri il largo accrescimento delle loro importazioni degli Stati Uniti e la riduzione delle loro esportazioni verso gli Stati Uniti e i paesi terzi, ossia lo scopo principale della svalutazione statunitense. Nè i paesi che ora detengono attivi commerciali e « ufficiali » in dollari e altri attivi accetterebbero volentieri un ampio declino del loro valore. Una piccola svalutazione può essere tollerata senza provocare rappresaglia, ma non una della dimensione qui probabilmente necessaria ⁽⁵⁾.

Secondo, anche senza rappresaglia l'argomento della svalutazione degli Stati Uniti deve assumere che nonostante la svalutazione e i conseguenti aumenti dei prezzi in dollari delle *importazioni*, i prezzi in dollari delle *esportazioni* e il livello generale dei prezzi interni non aumenterà o almeno non nella stessa percentuale della svalutazione. Diversamente i guadagni della svalutazione sfumerebbero nel migliore dei casi. Questo tipo di ipotesi è in generale giustificato nel caso di un paese che ha già subito gravi svalutazioni interne e i cui prezzi sono pertanto « troppo elevati » relativamente ai prezzi esteri, con movimenti conseguentemente avversi sulla sua bilancia commerciale. Qui la svalutazione, se combinata ad adeguate restrizioni interne, può funzionare. Ma gli Stati Uniti non si trovano in nessuna di queste condizioni. Non vi è grave inflazione interna o distorsione di prezzo del commercio estero, e la bilancia commerciale è rimasta costantemente favorevole. In una situazione siffatta la svalutazione difficilmente può non essere seguita da forti aumenti dei prezzi interni — parzialmente speculativi, è vero —, come nel 1933-34. Le restri-

(5) Vedi pure SALANT, *op. cit.*, p. 254.

zioni monetarie avrebbero difficoltà nel tentare di impedire o di rovesciare questi aumenti (6).

Terzo, pur ammettendo le due ipotesi precedenti, insorge un'altra difficoltà. L'argomento normale per la svalutazione considera i miglioramenti nella bilancia *commerciale* come la fonte principale dei miglioramenti della bilancia globale dei *pagamenti*. Ma la bilancia commerciale statunitense è già fortemente favorevole sulla media degli anni recenti. Il deficit generale dei pagamenti è dovuto principalmente ad altre voci, le principali delle quali, come si è osservato, sono virtualmente immuni da correzione attraverso la svalutazione. Per eliminare queste voci deficitarie rendendo la bilancia commerciale ancora più favorevole occorrerebbe creare un'eccedenza totale di esportazione di merci rispetto alle importazioni del 50% circa delle stesse importazioni totali recenti. Sembra improbabile che una eccedenza così elevata possa essere raggiunta e mantenuta. Anche se i coscambisti degli Stati Uniti non dovessero esercitare rappresaglie svalutando a loro volta, le pressioni interne per aumentare le tariffe e le quote contro gli Stati Uniti sarebbero certamente formidabili.

Quarto, a un livello di considerazioni differente, se si forma l'opinione generale di una possibile svalutazione del dollaro o se questa è anche soltanto seriamente considerata, può iniziare improvvisamente una fuga di panico tanto dei fondi stranieri che dei fondi statunitensi, la quale, se non è controllata, può travolgere tutte le difese attuali del dollaro — inclusa la relativamente piccola eccedenza di riserve auree totali rispetto agli attuali obblighi di riserva. Qualcosa di analogo stava per accadere nell'inverno 1960-61. La sola possibilità sarebbe allora il controllo del cambio. Invero, una fuga simile potrebbe svilupparsi anche dopo una svalutazione iniziale, per paura di svalutazioni ulteriori.

Infine il Tesoro, la Riserva federale e lo stesso Presidente hanno dato assicurazioni non equivocate che non si ricorrerà alla svalutazione. Naturalmente le circostanze possono cambiare le cose e anche i più solenni impegni ufficiali possono talvolta essere violati: si consideri l'azione degli Stati Uniti nel 1933. Ma in assenza di qualche nuova avversità di carattere spettacolare è difficile vedere come l'attuale amministrazione statunitense possa cambiare materialmente la sua posizione (7).

(6) Invero il risultato finale può essere benissimo la necessità di imporre restrizioni monetarie *più* sostanziali di quelle ora esistenti, e quindi *maggiori* ostacoli allo sviluppo interno, il tutto con scarsa o non durevole riduzione del deficit internazionale.

(7) A mio modo di vedere, la creazione di garanzie di cambio da parte del governo degli Stati Uniti peggiorerebbe soltanto le cose. Le garanzie non potrebbero coprire

Queste le considerazioni principali che depongono contro la svalutazione del dollaro, ora, nelle speciali circostanze in cui si trovano gli Stati Uniti. Tutte o la gran parte delle stesse considerazioni concludono a *fortiori* contro l'adozione di saggi di cambio flessibili o liberamente fluttuanti, almeno in queste speciali circostanze. Mi sembra vi sia anche un altro argomento contro siffatto regime: cioè che esso accrescerebbe enormemente l'incertezza e quindi ridurrebbe la dimensione temporale sulla quale l'impresa privata potrebbe ragionevolmente assumere impegni internazionali per il futuro. L'investimento estero da parte degli americani si contrarrebbe grandemente, come pure l'investimento degli stranieri negli Stati Uniti (l'esperienza canadese degli ultimi dodici anni si è svolta in speciali circostanze, come ho osservato, e pertanto non è probante). Il traffico delle merci sarebbe limitato a quello che può essere realizzato in contanti più quello che potrebbe essere condotto ad altissimi costi con la copertura anticipata, il che si sarebbe probabilmente verificato spesso nell'una o nell'altra direzione. Con la conseguenza quindi di limitarne a sua volta sostanzialmente il volume. Infine, guaterebbe sempre all'angolo la speculazione, con effetti destabilizzatori cumulativi come quelli che si sono avuti dopo la prima guerra mondiale ⁽⁸⁾.

V

Sin qui siamo arrivati a conclusioni largamente negative. Si è argomentato che nell'attuale speciale situazione degli Stati Uniti nessuno dei tre principali insiemi di misure esaminati — il metodo classico di imporre severe restrizioni monetarie e fiscali, gli altri passi meno drastici intrapresi sin qui dall'amministrazione statunitense, o la svalutazione monetaria — hanno da soli probabilità di curare il grave deficit dei pagamenti internazionali degli Stati Uniti. Inoltre, sempre nella situazione speciale degli Stati Uniti, il primo e l'ultimo degli insiemi di misure potrebbero aver un rovescio gravemente controproducente in altre aree. Severe e con-

più di una parte degli obblighi esteri a breve, per prescindere dagli investimenti a lungo termine. Il loro semplice annuncio drammatizzerebbe la crisi probabilmente precipitando la vera corsa al dollaro che queste intendevano evitare. Per una veduta più favorevole riguardo alle garanzie, vedi tuttavia John WILLIAMSON, in « American Economic Review », giugno 1963.

(8) SALANT, *op. cit.*, p. 259, suggerisce che la stabilità del cambio sia mantenuta entro un blocco dollaro-sterlina ed entro la Comunità Economica Europea ma con flessibilità di cambio tra i due blocchi. Ma questa proposta sarebbe soltanto l'ultima risorsa, nel caso che ogni altro provvedimento dovesse fallire.

tinuate limitazioni monetarie e fiscali ostacolerebbero certamente e forse anche arresterebbero lo sviluppo economico e la riduzione della disoccupazione (e col tempo può *aumentare* l'esportazione di capitale privato), mentre una sostanziale svalutazione del dollaro rispetto alle altre monete, anche se permessa dai coscambisti degli Stati Uniti, indurrebbe probabilmente l'inflazione dei prezzi interni e dei salari.

Tutto questo non significa tuttavia che il caso sia disperato e che nulla possa essere fatto. La scelta dei passi dipende dagli obiettivi cercati. Quattro di questi obiettivi sembrano di fondamentale importanza e sarebbero presumibilmente accettati dall'attuale amministrazione: primo, promozione continuata dello sviluppo economico interno e riduzione della disoccupazione; secondo, mantenimento tanto delle attuali posizioni di difesa e di forza delle nazioni anticomuniste quanto del flusso totale di aiuti ai paesi sottosviluppati; terzo, preservazione dell'attuale valore sostanziale del dollaro rispetto alle altre monete e del carattere generale e dello schema dell'attuale sistema monetario internazionale incluso l'uso del dollaro come importante (ma non necessariamente la più importante) moneta internazionale di riserva; e, naturalmente, quarto, eliminazione sostanziale dell'imponente deficit internazionale.

Questi quattro obiettivi possono essere perseguiti simultaneamente adottando un insieme di cinque misure, una delle quali soltanto richiede la cooperazione degli altri paesi, e che in combinazione sostanzialmente eludono i dilemmi e le contraddizioni qui descritti. Le considerazioni a favore di queste misure sembrano ovvie, non verranno illustrate. Le misure sono le seguenti:

1) Adozione delle attuali proposte di riduzione fiscale fatte dall'amministrazione e degli altri suoi programmi per stimolare lo sviluppo interno e l'occupazione; 2) Abbandono più rapido possibile delle restrizioni monetarie per contribuire agli stessi scopi; 3) Partecipazione grandemente accresciuta da parte degli altri paesi industriali « occidentali » (Giappone incluso) ai programmi di mutua difesa e di aiuti economici, in tal modo tentando di ridurre o di evitare gli effetti per se stessi distruttivi del crollo del dollaro statunitense; 4) Se il deficit degli Stati Uniti non fosse presto drasticamente ridotto, l'istallazione di strumenti per valutare e, dove necessario, limitare ogni nuova esportazione di capitale privato americano, « direttamente » come pure sotto forma di portafoglio ⁽⁹⁾; e, 5) Se

(9) Nel 1960-62 gli investimenti « diretti » ammontavano in media a circa il 60% delle esportazioni di capitale a lunga da parte degli Stati Uniti.

è necessario fare effettivamente quest'ultimo passo, specialmente per prevenire perdite attraverso i mercati a breve, una forma appropriata di controllo dei cambi su tutti gli acquisti all'estero da parte di americani sia di valori esteri che di quantità d'ammontare inconsueto di merci estere. Il ritiro di valori in dollari da parte degli stranieri resterebbe naturalmente illimitato, eccetto in caso di un crollo completo della moneta.

Di queste misure la terza, già tentata dall'amministrazione degli Stati Uniti, è stata sin qui contrastata dai più importanti governi stranieri. Ma la sua accettazione dovrebbe essere ovviamente nel loro stesso interesse, tanto economico che politico. La quarta e la quinta solleveranno forti proteste da parte della comunità finanziaria americana. Ma la situazione dei pagamenti internazionali degli Stati Uniti non è più questione di poco conto e i problemi che essa presenta non si risolvono dimenticandoli o non prendendo misure effettive. Date le circostanze particolari implicate, l'imposizione del controllo all'esportazione dei capitali privati e se necessario il controllo del cambio, combinati alle altre misure proposte, sono i passi che offrono le migliori prospettive di successo nel curare il deficit e la minima probabilità di costosi effetti avversi.

Infine, e in aggiunta alle misure miranti direttamente all'eliminazione del deficit, credo che gli Stati Uniti dovrebbero prendere o almeno partecipare all'iniziativa di realizzare un aumento sostanziale e durevole della liquidità internazionale, tanto convertendo il Fondo Monetario Internazionale in una banca centrale internazionale o con altri mezzi ⁽¹⁰⁾. Gli attuali accordi per una liquidità supplementare, come osservato, hanno potere limitato e non possono essere completamente attendibili. Sono anzi in certa misura illusori e tendono ad avere tendenza deflazionistica. L'adozione di misure più durevoli non sanerà il deficit statunitense, ma metterà più tempo a disposizione perchè la cura permanente sia realizzata.

JAMES W. ANGELL

New York, N. Y., Columbia University.

(10) La proposta originale è stata naturalmente di Robert TRIFFIN, *Gold and the Dollar Crisis*, 1960. Fra gli altri recenti studi e commenti, vedi il mio articolo in « *Economic Journal* », dic. 1961, e SALANT, *op. cit.*

LE VENDITE CONTROLLATE COME STRUMENTO DI RIDUZIONE DEI DIVARI TRA PREZZI IN GROSSO E AL MINUTO

Una particolareggiata relazione sul servizio delle « Vendite controllate » svolto dal Comune di Milano, letta a Parigi il 7 febbraio 1963 in occasione di una « Giornata di Studi e di Informazioni » presieduta dal Ministro dell'Agricoltura (1), precisa l'obbiettivo delle vendite controllate nell'« acquistare e vendere *nel modo più diretto possibile* ». Dimenticando tuttavia l'essenziale cui queste vendite dovrebbero mirare, e cioè di porre a disposizione del pubblico consumatore, attraverso la sperimentazione di nuove vie o canali distributivi, taluni generi di largo consumo a *prezzi di assoluta concorrenza* con quelli praticati dai dettaglianti fissi o ambulanti.

La via diretta o più « diretta possibile » dell'acquisto e della vendita non è senz'altro quella che assicura i più ridotti prezzi al consumo. Se così fosse, l'azione delle forze economiche avrebbe finito, gradatamente, per ridurre e poi dissolvere i vari tipi d'intermediari che rappresentano gli anelli della catena del processo distributivo, cioè del processo mercantile che si inserisce tra produzione e consumo.

Le aziende di commercio all'ingrosso e al minuto, le aziende di mediazione, le aziende commissionarie, di rappresentanza, e ausiliarie in genere del commercio hanno una ragion d'essere economica sperimentata. Concorrono sì a elevare i costi del servizio distributivo in senso assoluto, ma non relativo. La loro soppressione indiscriminata si tradurrebbe sicuramente in un'aumento anziché in una riduzione del livello dei prezzi al consumo. E' da tener presente, però, che anche il cosiddetto processo o sistema distributivo è un aspetto del generale processo economico-sociale. E come questo processo si modifica continuamente nei suoi ordinamenti

(1) « Rassegna Annonaria », febbraio 1963, p. 15 ss., a cura dell'Assessorato all'Annona del Comune di Milano.

e nei suoi istituti, così il processo distributivo, che di quello generale non è se non una particolare manifestazione, procede di conserva; rispecchia i moti innovatori e i cangiamenti che si operano negli assetti delle produzioni d'impresa, nei rapporti tra imprese pubbliche e private, in virtù del continuo evolversi delle condizioni che caratterizzano le fasi del cammino umano verso sempre più progrediti ordinamenti del vivere civile.

Che il commercio al dettaglio si stia anch'esso evolvendo verso forme più intonate alle circostanze del momento, lo provano nuove manifestazioni organizzative di vita aziendali che si chiamano supermercati, magazzini a prezzo unico, unioni volontarie tra grossisti e dettaglianti, consorzi e cooperative per acquisti collettivi, che vanno ormai ovunque diffondendosi e radicandosi malgrado la tenace resistenza opposta dagli enti rappresentativi dei titolari di licenze per esercizi di commercio al minuto.

In questo processo di rinnovamento del tradizionale ordinamento del commercio al dettaglio, da tempo si è inserita l'azione del Comune di Milano con iniziative varie e ben note, di cui l'ultima, nel campo annonario, è appunto quella delle cosiddette « vendite controllate ». Questa iniziativa, almeno nelle sue linee generali, è nota. Ma non sarà male richiamarla in qualche suo più minuto particolare, ora che paiono imminenti alcune decisioni circa un suo eventuale sviluppo.

Essa riguarda il settore dei prodotti ortofrutticoli; un settore che suscita da tempo stupori e critiche per l'ampio divario che solitamente manifesta tra prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto. E' di questi giorni, tra l'altro, una ennesima mozione presentata da alcuni consiglieri comunali nella quale si dice appunto che « il Consiglio Comunale, nella immenza della stagione invernale, preoccupato del divario riscontrato anche recentemente, e oggetto di una precedente interpellanza, tra i prezzi all'ingrosso e i prezzi al minuto sul mercato degli ortofrutticoli, chiede al signor Sindaco quali tempestivi provvedimenti si intenda prendere per prevenire e frenare eventuali aumenti dei prezzi al minuto; invita l'Assessorato all'Annona a intensificare e rendere più efficiente il settore delle vendite controllate; ritiene necessario che la Commissione consiliare, costituita in seguito a richiesta contenuta in una precedente mozione, venga investita di poteri sufficienti per poter seguire e dare il massimo impulso alla politica annonaria della nostra città e in particolare dei mercati rionali ».

Il servizio delle vendite controllate si esplica attraverso la concertata azione di due strumenti: uno di carattere pubblico, rappresentato dal Comune di Milano; uno di carattere privato, rappresentato da una società

a responsabilità limitata. Il Comune concede alla Società *** l'uso di locali situati nell'attuale mercato ortofrutticolo affinché la Società vi possa installare i macchinari e le attrezzature necessarie per un sistematico lavoro di selezione e di confezione di prodotti ortofrutticoli per conto di terzi, quali operatori autorizzati dal Comune a svolgere le fasi commerciali del servizio delle vendite controllate.

La concessione alla *** deliberata nel 1954 per un periodo di tre anni e rinnovata successivamente per periodi biennali, scadrà il 31.12.1963. E' regolata da numerose disposizioni di carattere igienico-sanitario e frutta al Comune un canone annuo di affitto di 500 mila lire.

Lo svolgimento del lavoro di selezione e confezione dà occupazione a circa 130 persone.

Gli introiti della ***, ora proprietà di alcuni ambulanti, sono rappresentati dai rimborsi che le sono riconosciuti per i suoi costi di lavorazione, per le spese generali di amministrazione e per ammortamenti e interessi sul capitale investito.

Giudice della corretta misura dei componenti la remunerazione complessiva dell'opera prestata dalla *** è il Direttore del Mercato ortofrutticolo.

Al Direttore del Mercato sono poi commesse le fondamentali funzioni inerenti al controllo degli acquisti e delle vendite. Gli acquisti vengono effettuati da quattro ambulanti delegati dai colleghi che compongono il gruppo degli assuntori del servizio delle vendite controllate. I quattro delegati effettuano ogni mattina una ricognizione in mercato e poi portano al Direttore i campioni delle partite che, a dati prezzi, essi stimano di conveniente acquisto per tutto il gruppo che rappresentano.

Il Direttore interviene, col proprio giudizio economico, in questa stima di convenienza, autorizzando, modificando o negando i particolari acquisti.

Per gli acquisti autorizzati, le fatture vengono dai fornitori intestate ai singoli ambulanti acquirenti, ma sono poi pagate dalla *** che svolge così funzioni anche finanziarie.

Trasportati nei locali di selezione e di confezione, i prodotti acquistati vengono poi consegnati nelle quantità e qualità richieste da ciascun ambulante che ne curerà la vendita, e segnalate la sera precedente alla Direzione del Mercato ed ai delegati agli acquisti.

E' la stessa *** che, nel consegnare le partite richieste da ogni singolo ambulante, emette su ciascuno di essi le relative fatture di

« façon », esigendo anche il rimborso delle anticipazioni effettuate per gli acquisti dei prodotti.

Al Direttore del Mercato spetta non solo, come si è detto, la determinazione del compenso assegnabile alla *** per lo svolgimento della sua opera, ma altresì la determinazione dei prezzi d'offerta al pubblico dei prodotti, nei mobili punti di vendita previamente concertati con il gruppo degli ambulanti rivenditori.

Criterio generico di determinazione dei prezzi di vendita è di contenerlo nella misura espressa dalla somma dei costi d'acquisto e del servizio prestato dalla ***, accresciuta del compenso assegnato ai rivenditori ambulanti.

Sorvolando sulle modalità delle vendite, largamente note, è da rilevare però, come particolare interessante, che il rischio dell'esito di tutte le partite richieste in anticipo e poi effettivamente consegnate dalla *** a lavorazione avvenuta, rimane « a carico » dei singoli rivenditori ambulanti che le hanno richieste e ottenute. Ad essi è tuttavia consentito di riportare la merce invenduta alla *** e di farla « rilavorare » a proprie spese per tentarne di nuovo — se riscontrata idonea — la vendita il giorno successivo.

Il compenso assegnato agli ambulanti rivenditori è anch'esso stabilito dalla Direzione del Mercato e varia secondo i prezzi di vendita dei pacchetti preconfezionati. Si può ritenere che in larga media esso corrisponda ad un 9-10% del prezzo di vendita.

Le vendite, nei volumi corrispondenti alla portata degli automezzi usati alla bisogna, si concludono in media nello spazio di 3-4 ore, con un impiego massimo di 4-5 persone tra autisti, facchini e addetti alle vendite.

* * *

Il successo conseguito dalle « vendite controllate » è innegabile, a giudicare almeno dai dati statistici largamente diffusi. Si afferma che esse abbiano raggiunto un quantitativo corrispondente all'8% circa del totale consumo milanese di prodotti ortofrutticoli. Nel 1962 i sacchetti venduti furono 6 milioni e 200 mila; nel 1° semestre dell'anno in corso hanno già raggiunto i 9,4 milioni.

Le varietà di frutta e di verdura abitualmente negoziate sono oltre una cinquantina, con prevalenza dei prodotti orticoli.

Anche i divari tra i prezzi all'ingrosso e prezzi praticati al dettaglio mostrano le loro minime ampiezze con riferimento alle vendite controllate; ampiezze che salgono notevolmente quando, a raffronto dei prezzi all'in-

grosso, sono posti i prezzi praticati dai negozi situati in zone centrali, semicentrali e periferiche, nonchè dai supermercati, dai venditori ambulanti nei loro mercati settimanali e dagli spacci situati nei mercati rionali comunali.

Da un prospetto compilato a cura della Vigilanza urbana si può rilevare che il 20 ottobre 1962, mentre il mercato all'ingrosso quotava le mele « delizia » di 1^a qualità intorno alle 84 lire al chilo (con massimi di 96 e minimi di 72 lire), i negozi del centro le offrivano a prezzi variabili tra le 150 e le 180 lire; quelli della 2^a cerchia a 150-200, quelli della 3^a cerchia a 120-200; gli ambulanti dei mercati a 100-140; gli spacci dei mercati rionali coperti a 120-180; e gli ambulanti delle vendite controllate a 88 lire il chilo, ad un prezzo cioè superiore di 4 lire alla ricordata quotazione del mercato all'ingrosso; superiore di 16 lire alla quotazione minima (72 lire) e addirittura inferiore di 8 lire alla quotazione massima (96 lire). E non si tratta di un caso isolato; scorrendo i prospetti comparativi predisposti dalla Direzione del nostro Mercato Ortofrutticolo è facile riscontrare la sistematicità del fatto rilevato; tutti i prezzi praticati attraverso le vendite controllate risultano sempre inferiori, e talora notevolmente inferiori, a quelli praticati dagli altri menzionati tipi di esercizi di vendita al dettaglio, per classi di prodotti ortofrutticoli contrassegnate da identiche denominazioni.

Qui è però necessaria qualche osservazione atta a rettificare conclusioni che potrebbero esser affrettatamente tratte dall'esame dei dati sopra riportati.

Riprendiamo il caso delle mele « delizia » quotate il 20 ottobre nel mercato all'ingrosso al prezzo medio di 84 lire al chilogrammo, con minimi e massimi di 72 e 96 lire, e vendute dai dettaglianti sotto controllo comunale a 88 lire. Non ci è dato di sapere con certezza a quale prezzo i dettaglianti controllati abbiano effettivamente negoziato i loro acquisti. Al prezzo medio, a quello massimo o a quello minimo, ad un prezzo intermedio oppure ancora diverso da questi? Non dimentichiamo che le richieste dei dettaglianti controllati, devono esser indirizzate al Direttore del Mercato il pomeriggio del giorno precedente alla vendita. E' quindi da ritenere che i loro delegati agli acquisti si siano già fatti una opinione della situazione del mercato all'ingrosso in chiusura; che abbiano potuto valutare l'entità degli stocks invenduti di mele « delizia », che abbiano ottenuto dalla interessata Direzione del Mercato (quasi diremmo in « anteprima ») notizie sul volume degli imminenti arrivi del prodotto in parola; che abbiano già fiutata la tendenza che saranno portati ad assumere

i prezzi delle «delizie»; o che abbiano addirittura ottenuto impegni di prezzo dai grossisti rivenditori per gli acquisti formalmente negoziabili solo al mattino successivo: prezzi che per i grossisti potevano anche rappresentare soluzioni economiche di situazioni marginali prospettatesi in chiusura di una giornata di attività. Ora, tutto ciò non è evidentemente rilevato da quei dati di prezzo all'ingrosso che sono stati presentati come primi termini per il raffronto con la gamma crescente dei prezzi di vendita delle mele nei vari tipi di esercizi al dettaglio.

Ma v'è di più, e molto di più da rilevare, per un attento indagare di fenomeni d'impresa e di mercato. Riportiamoci sempre, per maggiore evidenza di pensiero, al caso delle mele «delizia». I prezzi rilevati sono apparsi riferiti alle «delizia» di 1^a qualità, mele dunque con caratteristiche mercantili diverse da quelle percepite per le altre due classi nelle quali si discriminano tutte le mele qualificate come «delizia»: la classe delle «extra» e quella delle «mercantili». Orbene, chi sa come vengono costruite, in genere, le classi mercantili di prodotti provenienti dall'agricoltura, sa anche che ogni classe tende a rispecchiare caratteri qualitativi medi, ammettendo cioè tolleranze o variazioni di caratteri qualitativi entro determinati limiti massimi e minimi. Perciò dire «mele delizia di 1^a qualità» non è dire se non con precisione relativa i caratteri effettivamente rivestiti dalle partite di mele «delizia» concretamente negoziate, con evidenti riflessi sui relativi prezzi fatti.

Prendiamo ora in esame uno qualsiasi dei divari tra prezzi praticati dagli ambulanti controllati (88 lire, abbiamo visto) e prezzi praticati da altri tipi di esercenti di aziende al dettaglio. Per esempio quelli degli esercenti «fissi» situati nella zona definita come centrale, sempre per le «delizia», cioè con caratteri compresi nei limiti della loro qualificazione commerciale. La rilevazione effettuata il 20 ottobre ci dice che tali prezzi oscillano tra minimi di 150 e massimi di 180 lire, con una differenza quindi variabile tra le 62 e le 92 lire al chilo rispetto ai prezzi della vendita controllata. Scarto indubbiamente sensibilissimo che può colpire, e colpisce effettivamente, l'immaginazione di uno sprovveduto; ma che si «ridimensiona» alla luce di quelle numerosissime circostanze d'ordine economico, finanziario, tributario, amministrativo e legale che l'esperto ha sempre presenti quando procede sul delicato terreno dei raffronti tra dati e prezzi di mercato.

Anche un negozio del centro non è mai, anzitutto, identico ad ogni altro pur ubicato nella zona così qualificata. Sta «al centro» un negozio situato in Via Montenapoleone, come un negozio ubicato in Via Festa del

Perdono, o in Via Madonnina o in Corso di Porta Romana o in una qualsiasi altra via, pur qualificata centrale ma con caratteri ancora marcatamente popolari.

I prezzi delle « delizia » non possono non risentire delle variazioni di queste ubicazioni per la diversità della clientela che attraggono e per l'intonazione verso i gusti di tale clientela anche dei caratteri segnati entro i limiti superiori e inferiori della classe « 1^a qualità » delle mele « delizia ».

Non sarebbe dunque corretto, ai fini di un raffronto con i prezzi delle « delizia » a vendita controllata, prender per base il prezzo medio di vendita delle mele in questione praticato da esercizi ubicati nella stessa zona qualificata come centrale; più corretto sarebbe, semmai, istituire separati confronti con i prezzi minimi (150) e massimi (180) rilevati nelle offerte di questi esercizi. Rilevati, s'intende, nei cartellini indicatori dei prezzi d'offerta, che sono, non di rado, non già prezzi fissi ma dibattibili nei confronti di particolari clienti forti consumatori.

E quali altre condizioni caratterizzano, oltre ai prezzi, le vendite controllate e quelle negoziate da un esercizio di vendita al dettaglio? Il negozio di vendita al dettaglio ha una sede fissa, non mobile o mutevole come quella dell'ambulante; non può sfruttare, o tentar di sfruttare — economicamente parlando — se non una « rendita di posizione » creata da un insieme di circostanze che fanno propendere verso di esso una data cerchia di consumatori. La cerchia dei clienti di un dettagliante non ha un confine fermo, imm modificabile; chiunque è virtualmente libero di andare a comprarsi frutta e verdura, nel caso che ci occupa, dove meglio crede o ritiene gli convenga. Se propende verso un dato negozio, lo fa normalmente a ragion veduta; lo fa perchè trova nel negozio l'interprete delle proprie peculiari esigenze, che sono esigenze molteplici e che riguardano non soltanto considerazioni di tempi e di modi di approvvigionamento, ma anche esigenze di qualità, di quantità, di servizi a domicilio, di modi di pagamento, di ordinazioni telefoniche, di varietà e vastità di scelte, di decoro, di pulizia del negozio, di urbanità, di affabilità e di riguardo della propria persona o condizione sociale, e via dicendo.

Basta questo sommario accenno a mostrare come occorra andar cauti nel trarre illazioni sulla innegabile esistenza di divari, anche cospicui, tra prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto. E ciò equivale a respingere ogni tentativo di misurazione del guadagno o margine del dettagliante attraverso il semplicistico raffronto di sommarie indicazioni di prezzi all'ingrosso e al minuto, e tra prezzi al minuto e prezzi praticati nell'am-

bito delle vendite controllate! Certamente nessuno potrà credere che le 62 o le 92 lire percepite in più da esercenti del centro rispetto ai prezzi delle «delizia» praticati dagli ambulanti controllati, possano essere supposte come di lucro o guadagno dell'esercente. Per poco che sia provvisto di cultura e di immaginazione, non potrà credere che servizi come quelli a domicilio, con ordinazioni a mezzo telefono, per quantità e qualità ragguagliate o intonate ai gusti del consumatore, con dilazioni eventualmente accordate di pagamento, con predisposizioni di assortimenti e di stocks (e quindi con rischi di deperimenti), con decoro di ambienti, di arredamenti e via dicendo, non siano significativi di costi, di costi di gestione, non però sicuramente trasferibili sul cliente consumatore. Chi crede a ciò, mostra di essere assolutamente digiuno di nozioni circa la vita economica di un'azienda del genere e di una al dettaglio in particolare, sia pur svolgentesi sotto la tutela giuridica della licenza di commercio. I consumatori non sono queglii «eterni ingenui» che i politicanti, che si credono «sopradotati», eternamente vanno ripetendo. Se così fosse, non si potrebbe nemmeno spiegare il successo delle vendite controllate, dei supermercati, dei magazzini a prezzo unico, dei mercati rionali coperti e via dicendo! E' ingenuo sarebbe anche quell'esercente che si credesse sicuro di guadagnare sol perchè lavora al coperto di una licenza di commercio. I fatti non tarderebbero a farlo ricredere. Se non sa sfruttare con accorte iniziative la condizione di privilegio in cui lo pone la licenza, annulla la stessa possibilità di costituire e rendere economicamente operante la «rendita di posizione».

* * *

Ma vediamo un po' più da vicino le modalità e le condizioni di offerta delle «vendite controllate». I prodotti ortofrutticoli sono offerti in vendita, com'è risaputo, in sacchetti di «polietilene» che consentono, per la loro trasparenza, un rapido e sicuro esame del loro contenuto. Nel sacchetto è un cartellino ben visibile con l'indicazione del peso in grammi del contenuto e il prezzo. Si è già accennato al preliminare processo di selezione che subiscono le frutta e le verdure, immesse nei sacchetti: si ha cura di eliminare ogni pezzo alterato o guasto; di separare i prodotti anche a seconda del loro grado di maturazione, e di conservare una notevole uniformità delle «pezzature». Un particolare che merita di essere rilevato è questo: le confezioni sono preparate in guisa che i sacchetti possano essere posti in vendita a prezzi invariabili che partono da una base di 50 lire e salgono a scaglioni di 50 in 50 lire, sino a raggiungere il prezzo massimo di 200. Naturalmente ciò che varia, di volta in volta,

è la quantità del prodotto immesso nel sacchetto. Si dice che questo procedimento sia stato consigliato dall'esperienza fatta in questi ultimi anni.

Indubbiamente ha i suoi pregi, per quanto riguarda la rapidità dell'incasso e il relativo controllo; ma presenta anche lati discutibili, vuoi per la laboriosità del calcolo necessario per adattare al prezzo fisso il costo del prodotto facendone variare la quantità, vuoi per l'incertezza che suscita negli abituali compratori consumatori la mancata anticipata nozione dei quantitativi che potranno esser inclusi in ogni sacchetto in corrispondenza ad una data misura di prezzo. E poichè ogni particolare ha un peso non trascurabile in questa rappresentazione delle condizioni di vendita dei prodotti controllati, dobbiamo sottolineare anche i modi, i luoghi ed i tempi nei quali avviene l'offerta al pubblico delle confezioni.

Le vendite hanno luogo nel pomeriggio: a partire dalle ore 16 nelle zone cittadine e nei punti di vendita indicati agli ambulanti autorizzati dalla Direzione del Mercato, in accordo con la Vigilanza Urbana. L'autocarro su cui si trovano i sacchetti fa da richiamo ai consumatori, insieme al banco che gli si colloca accanto, e sul quale si allinea il campionario completo della merce in vendita. Un vigile urbano controlla lo svolgersi delle operazioni e dà con la sua presenza una efficace garanzia di regolarità e di correttezza al funzionamento del meccanismo mercantile.

* * *

La crescente attrattiva esercitata dalle « vendite controllate » sui consumatori milanesi è anche attestata dalla rapidità con la quale i carichi degli autocarri risultano di solito smerciati. Si è calcolato che basta un periodo medio di 3-4 ore per esitare il carico di ogni autocarro. Si tratta, giornalmente, di 70-80 mila sacchetti, collocati specialmente in zone periferiche o semiperiferiche, ove vi è carenza di esercizi privati, scarsità di comunicazioni autofilotranviarie, lontananza di mercati rionali.

Questo richiamo a condizioni e circostanze di fatto giova a porre in giusta luce i limiti dell'efficacia delle « vendite controllate ». Indubbiamente esse allargano il campo delle scelte dei consumatori di prodotti ortofrutticoli; inseriscono un nuovo strumento di appagamento delle esigenze del consumo nell'articolato sistema delle aziende di commercio al minuto; arricchiscono questo sistema di incentivi atti a promuovere la concorrenza, ma, come ogni ente o istituto economico, anche le « vendite controllate » trovano una ragion d'esser entro confini segnati dai loro stessi obbiettivi.

A quale scopo mirano le « vendite controllate »? Colmare lacune riscontrabili nell'apparato distributivo; portare celermente e nel modo più

economico l'offerta di dati prodotti di largo consumo là dove vi è carenza di sistematica offerta; favorire particolarmente le classi meno abbienti di consumatori; ridurre, specialmente per essi, la cosiddetta « forbice » o divario tra prezzi all'ingrosso e al minuto. Riduzione che si è potuta conseguire in un ordine medio di misura che va dal 25 al 35 per cento.

Ma è da credere forse che, per una tale misura di economia offerta al pubblico, questo finisca per orientare in massa i suoi acquisti verso le vendite controllate? Ci vuol poco a convenire sulla pratica impossibilità che ciò possa verificarsi in un più o meno lontano avvenire.

Incominciamo a osservare che il consumatore non sa mai a priori ciò che gli verrà periodicamente offerto attraverso le vendite controllate. Gli autocarri e i sacchetti che portano rammentano un poco le scatole a sorpresa: sciorinano frutta e verdura di qualità diverse, in quantità variabile per una data misura fissa di prezzo; non già in relazione ad un contingente o preciso bisogno delle cose offerte avvertito da ogni singolo consumatore, bensì in relazione a una stima generica di opportunità effettuata dagli ambulanti autorizzati, circa l'attrattiva che certuni o cert'altri prodotti potranno esercitare sul consumatore, soprattutto attraverso la convenienza di prezzo.

Perciò, a ben guardare, il pubblico che si affolla ai banchi delle vendite controllate non è mai individualmente il medesimo; è il pubblico che trova, ad esempio, convenienza ad acquistare il dato prodotto offerto perchè l'ha visto offerto dall'esercente della sua o di altra zona ad un prezzo notevolmente superiore; che magari sente lo stimolo di comprarlo solo per la suggestione che su di lui esercita il relativamente basso prezzo, anche se non avverte con precisione un immediato bisogno di consumarlo; è il pubblico per così dire occasionale, generato dall'occasionalità della vendita, che tornerà o sarà costretto a tornare a rivolgersi all'esercente o al mercato rionale o al supermercato, per quei generi che desidera e che non trova sui banchi delle vendite controllate, o che se trova non ritiene opportuno acquistare, vuoi perchè le quantità o le qualità non sono di suo gradimento, o perchè non vuole sobbarcarsi al fastidio del trasporto al proprio domicilio del sacchetto o dei sacchetti, o perchè deve pagare a contanti ciò che potrebbe ottenere a credito o che potrebbe comodamente ordinare per telefono nel giorno e nell'ora che può tornargli più opportuna, e via dicendo.

Ma è palese che, così ragionando, si vanno adunando motivi che giu-

stificano quei divari del 25-35% che si osservano tra prezzi offerti dalle « vendite controllate » e prezzi offerti dagli altri tipi di intermediari al minuto; motivi che facilmente si potrebbero moltiplicare se si ricordasse anche ciò che significa, in termini di costi, la differenza che corre, come « punto di vendita », tra un autocarro e un negozio, tra spese di esercizio del primo e quelle del secondo, tra costi nulli o quasi di affitto, di illuminazione, di arredamento, di mantenimento di scorte per ampie scelte del primo, rispetto a quelli sopportati dal secondo, e via di seguito.

Insomma, per un paragone efficace tra prezzi offerti dalle vendite controllate e prezzi offerti dagli altri tipi di rivenditori, bisognerebbe che l'ente delle vendite controllate svolgesse tutte le funzioni svolte da questi altri tipi di rivenditori e non solo quelle che concretamente svolge. Ma cosa diventerebbe questo ente se si ponesse a svolgere un'attività impostata col criterio che regge quella degli altri tipi di rivenditori? Nient'altro che una cattiva copia dell'esistente apparato distributivo nel campo delle vendite al minuto dei prodotti ortofrutticoli, per le mille e mille ragioni tecniche ed economiche che chiunque, dotato di elementare buon senso, è in grado di immaginare.

Il successo delle vendite controllate è indubbiamente legato alla sua attuale e, potremmo dire, geniale organizzazione. Come strumento d'efficacia economica ormai collaudata, potrà anche subire modificazioni o perfezionamenti. Non tuttavia di struttura: sarebbe errore imperdonabile. D'altronde, se com'è congegnato funziona egregiamente, se miete successi crescenti nell'ambito cittadino, non si capirebbe lo « strafare », col rischio indubbio di rovinare l'effetto calmieratore, propulsore e riparatore che esso ha sulla dinamica dei prezzi, sull'effervescenza della concorrenza, sulle carenze di iniziative anche comunali in zone di nuovo sviluppo residenziale.

Un tentativo di estendere la vendita dei sacchetti preconfezionati, affidandola — a prezzi invariati — anche agli esercenti di negozi di ortofrutticoli, ha dato, come era prevedibile, esito assolutamente negativo.

* * *

Abbiamo accennato a un divario medio del 25-35% che è stato riscontrato tra prezzi praticati dalle vendite controllate e prezzi praticati da altri tipi di esercizi al dettaglio. Certo anche il Comune concorre alla formazione di questo divario con le agevolazioni che accorda alla *** e agli ambulanti in essa interessati. Ora sembra si vogliano rivedere

queste agevolazioni e discutere sui margini di guadagno lucrati dalla concessionaria.

Si è già detto che lo scarto tra prezzi di acquisto e di vendita è rigorosamente controllato dalla Direzione del Mercato. Questa avrà naturalmente considerato un equo margine di guadagno per la ***, tenuto conto del capitale in essa investito. Se poi la società concessionaria del servizio, curando la propria efficienza tecnico-economica ed amministrativa, fosse riuscita e riesca a lucrare più di quanto sia stato conteggiato come equo, non si capisce perchè ciò dovrebbe, in linea di principio, preoccupare le Autorità comunali. Ci sarebbe anzi da rallegrarsi se la società desse prova di capacità economica sul piano produttivo, rispettando nel contempo l'economia del servizio pubblico che le è affidato. E chi può mai credere che, se al posto dei privati dirigenti della società concessionaria e degli ambulanti aderenti, il Comune — municipalizzando il servizio come taluno auspica — riuscirebbe a far propri anche i guadagni della ***? E che sensibile riduzione potrebbe, comunque, determinare sul livello dei prezzi dei prodotti venduti sotto controllo, il tramutamento del guadagno della *** in una diminuzione del complessivo costo economico-tecnico?

In ogni caso, se un maggiore e più diretto controllo si pensa sarebbe utile esercitare sulla gestione della concessionaria, non sembra dubbio che lo strumento più adatto per conseguire tale scopo si palesi in quello della « società mista », che è poi una delle tre forme nelle quali, di norma, si realizza l'intervento di un ente pubblico nell'esercizio di una attività industriale o mercantile di pubblico interesse: cioè l'azienda in economia, l'azienda municipalizzata e la società a capitale misto.

Suggestivi sono i dati che una Relazione della Ripartizione Annona del Comune di Milano (18 dicembre 1962) fornisce circa l'esito avuto dagli Enti Comunali di Consumo quali aziende gestite in economia, e circa le difficoltà che angustierebbero la vita di un'azienda municipalizzata quand'anche si credessero esistere i presupposti giuridici ed economici per la costituzione di una municipalizzata nel campo del commercio dei prodotti ortofrutticoli.

Non è necessario che il Comune detenga maggioranze di capitale nella società mista; anzi, se lo facesse, finirebbe col deprimere l'incentivo dei privati consociati a rendere tutto ciò che è in loro potere, sapendo di poter scaricare la maggior parte del rischio di gestione sul Comune.

COSTI E MARGINI DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA AMERICANA

Fin dagli *hearings* del Comitato Kefauver e pubblicazione dei relativi risultati nel 1961 ⁽¹⁾ si è levata una notevole controversia relativamente all'« alto prezzo dei medicinali » negli Stati Uniti. Le critiche hanno accusato l'industria farmaceutica di essere monopolistica e di profittare a spese degli ammalati e degli indigenti. Gli esponenti dell'industria hanno replicato in modo afflitto e accalorato dicendo che la gente semplicemente non comprende le caratteristiche economiche dell'industria farmaceutica. Quest'industria che *non* sarebbe un monopolio, avendosi un grande numero di società in vigorosa concorrenza reciproca. Di ciò testimonierebbe la grande quantità di denaro speso nella pubblicità e nella illustrazione delle medicine alla professione medica. Naturalmente il prezzo di un nuovo preparato tende a essere inizialmente elevato per le elevate spese di ricerca e sviluppo occorrenti al suo ottenimento. Ma dopo che questi costi e le spese di promozione sono recuperati, il prezzo può essere drasticamente ridotto.

Qual è la verità? Quali sono effettivamente i margini e i profitti dell'industria farmaceutica per i medicinali venduti su ricetta medica? Costi e profitti sono eccessivi e misurati sullo standard delle altre industrie? Sperando di portar luce in quest'area offuscata dal fumo della controversia, l'autore ha raccolto solide informazioni da fonti attendibili. Sulla scorta di queste informazioni spera sia possibile un giudizio razionale su alcune questioni dibattute.

Caratteristiche generali dell'industria farmaceutica.

Intendiamo per industria farmaceutica quella che produce medicinali ottenibili dal consumatore (o per i suoi animali) soltanto su ricetta del medico, del dentista o del veterinario. Questa esclude dalla considerazione

(1) Senate, U. S. *Administered Prices, Drugs*, 87th Congress, 1st Session, Senate Report N. 448, Washington: Government Printing Office, 1961.

le medicine di produzione propria o su licenza che il consumatore può acquistare senza ricetta medica.

Negli Stati Uniti l'industria farmaceutica è importante, come dimostrano le tabelle I e II. Le vendite di preparati farmaceutici si sono aggirate sui 2,2-2,5 miliardi di dollari dal 1957 sino al 1960. Se si aggiungono i

VENDITE DI FARMACI, STATI UNITI, 1957-1960
(in dosi)
VENDITE DI FARMACI SU RICETTA PER L'UOMO
(milioni di dollari)

TABELLA I

	1957	1958	1959	1960
All'interno	1.742	1.945	1.944	1.905
All'estero	355	377	431	541
Totale	2.097	2.322	2.375	2.446

VENDITE VETERINARIE (milioni di dollari)

	1957	1958	1959	1960
All'interno	115	140	125	113
All'estero	19	25	30	20
Totale	134	165	155	133
Totale generale	2.231	2.487	2.530	2.579

Fonte: Pharmaceutical Manufacturers Association, *Year Book*, 1961-1962, Baltimore: Port City Press, 1961, p. 170.

STATISTICHE FONDAMENTALI SULL'INDUSTRIA FARMACEUTICA, 1958.

TABELLA II

Categoria	Numero di imprese	Impiegati		Lavoratori addetti alla produzione		
		Numero	Stipendi (\$ 000)	Numero	ore-uomo (000)	Salari (\$ 000)
Prodotti biologici	110	3.692	16.218	2.567	4.999	9.736
Medicinali e fitofarmaci	120	10.246	62.877	6.640	13.810	35.500
Preparati farmaceutici	1.062	82.002	466.596	45.708	91.370	205.459
Totale	1.292	95.940	545.691	54.915	110.179	250.695

	Valore aggiunto della lavorazione (\$ 000)	Valore delle spedizioni (\$ 000)
Prodotti biologici	38.947	63.833
Medicinali e fitofarmaci	175.817	322.286
Preparati farmaceutici	1.881.524	2.591.831
Totale	2.096.288	2.977.950

Fonte: Bureau of the Census, *United States Census of Manufactures*, 1958, Washington: Government Printing Office, 1961, Vol. III, pp. 12-13.

prodotti biologici, i medicinali e i fitofarmaci, le vendite totalizzavano circa 3 miliardi di dollari nel 1958, e notevolmente di più nel 1959 e 1960. Un quinto circa dei prodotti farmaceutici acquistati solo su ricetta medica è annualmente esportato. Nel 1958, come mostra la Tabella II, si avevano negli Stati Uniti più di mille società; queste impiegavano quasi 100.000 dipendenti. Del totale delle paghe, più di 250 milioni di dollari (46%) andavano agli addetti alla produzione. Il rimanente 54% era destinato al personale impiegatizio, professionisti, tecnici, supervisori e venditori. Ciò spiega i costi generali piuttosto elevati di questa industria.

Struttura generale dei costi. Produzione.

La tabella III (v. oltre) mostra la struttura generale dei costi dell'industria farmaceutica secondo i dati dell'U. S. Census of Business, 1958, ultimo anno per il quale sono disponibili statistiche complete. Per scopi analitici il Census divide l'industria in tre categorie: preparati biologici, medicinali e fitofarmaci e preparati farmaceutici.

Si noterà che il margine sui preparati biologici, medicinali e fitofarmaci è molto più basso che per i preparati farmaceutici. Il margine lordo per le prime categorie va dal 32 al 38%; il margine sui preparati farmaceutici è più sostanziale aggirandosi sul 62,1/2%. Il costo di produzione per tutte e tre le categorie è molto basso. Per la terza categoria i salari incidono soltanto per il 7,9% e i costi del materiale per il 24,6%.

Le spese per gli impianti e le attrezzature della produzione farmaceutica sono molto più basse di quelle relative alle due altre categorie: 2,6% contro 7,3% e 10,5%. Si deve notare che il volume delle vendite dei preparati farmaceutici è più di sei volte quello delle altre due categorie prese assieme. Quindi il segmento d'industria dei preparati farmaceutici non richiede probabilmente spese di ammontare proporzionato per gli impianti e le attrezzature grazie al volume d'affari molto più elevato.

Infine, le scorte mantenute per i preparati biologici, i medicinali e i fitofarmaci sono in ogni classe più elevate rispetto a quelle necessarie per la preparazione di farmaci. Questo è probabilmente dovuto al giro molto più rapido delle scorte dei preparati farmaceutici e per contro alla necessità delle prime due categorie di tenere scorte più complete di prodotti biologici e botanici.

Costi specifici. Produzione.

Materiali, preparazione e confezione. Non sono disponibili dati relativi a tutta l'industria che diano i costi analitici della produzione. Si dispone

tuttavia di esempi specifici di costi per farmaci rappresentativi, tratti dall'investigazione per l'industria farmaceutica da parte del cosiddetto Kefauver Committee del Senato americano ⁽²⁾. La seguente articolazione analitica indica il comportamento generale dei costi nell'industria.

1) *Corticosteroidi* ⁽³⁾:

	Per 1000
Costo complessivo dei materiali, 1958, a 2,37 il grammo	\$ 11,85
Tolleranza per gli sprechi (5%)	0,62
Confezione in compresse	2,00
Confezione in flaconi	1,20
Totale	\$ 15,67

Il prezzo di mille compresse al grossista era allora di \$ 143,20. Il costo della materia prima al prezzo di vendita era così: \$ 11,85 ÷ 143,20, ossia 8,3%.

L'onere della preparazione delle compresse rappresenta approssimativamente il costo di produzione quando il materiale è acquistato da altro fornitore, come è normale in questa industria. La maggior parte di questo onere sarebbe lavoro diretto. Quindi, come massimo, il costo del lavoro sarebbe \$ 2,00 ÷ 143,20, ossia 1,4% del prezzo di vendita. Nell'onere di preparazione dei flaconi è compresa l'etichetta, la scatola se vi è il vuoto. Quindi i costi di confezione erano \$ 1,20 ÷ 143,20, ossia circa 0,8%.

2) *Tranquillanti* ⁽⁴⁾.

Le seguenti cifre di costo sono basate su un ordine di 100.000 compresse di meprobamato. La società B ha acquistato il materiale dalla società A corrispondendo i diritti di brevetto.

	Per 1.000 compresse	
	Società A	Società B
Materiale, 400 grammi	\$ 3,84	\$ 8,82
Sprechi (2%)	0,08	0,18
Confezione in compresse	2,00	2,00
Confezione in flaconi	1,40	1,40
Diritti di licenza ad A al 5%		2,60

(2) *Ibidem.*

(3) *Ibid.*, p. 15.

(4) *Ibid.*, p. 18.

Sia *A* che *B* gravano il grossista di \$ 2,60 per 50 compresse, ossia \$ 52‰.

Quindi :

Costo del materiale al prezzo di vendita

Società *A* \$ $3,84 \div 52 = 7,4\%$

Società *B* $8,82 \div 52 = 17\%$

Costo preparazione compresse

A e *B* insieme $2,00 \div 52 = 3,8\%$

Costo preparazione flaconi

A e *B* insieme $1,40 \div 52 = 2,7\%$

3) Antibiotici ⁽⁵⁾.

Le seguenti cifre si riferiscono alle capsule di tetraciclina fosfata complex, da 250 mgs., un antibiotico ad ampio spettro :

Materiali	Per 100 capsule
Tetraciclina	\$ 2,47
Capsule e varie	0,17
Manodopera e spese generali	0,13
Costi d'imballaggio	0,11
Costo di produzione totale	2,88
Diritti di licenza	2,15
Totale produzione e diritti di licenza	5,03

Prezzo medio alla clientela, \$ 25,27 per 100 capsule.

Costo dei materiali relativamente al prezzo di vendita :

\$ $2,64 \div 25,27 = 10,4\%$

Mano d'opera e spese generali

$0,13 \div 25,27 = 0,5\%$

Costi d'imballaggio

$0,11 \div 25,27 = 0,4\%$

Quest'esame dei costi di produzione mostra che costo dei materiali,

(5) *Ibid.*, p. 24.

preparazione delle compresse e l'imballaggio sono piuttosto bassi espressi in percentuale del prezzo di vendita del produttore.

Costi della manodopera.

Le statistiche campionarie date sopra indicano che i costi della manodopera sono invero molto bassi, giacchè vanno dallo 0,5% al 3,8% del prezzo di vendita. Oltre a queste cifre, si possono sviluppare medie industriali dalle statistiche del Census of Manufactures, 1958, riportate nella Tabella II. Il costo della manodopera diretta è calcolata sui salari degli operai addetti alla produzione come proporzione del valore delle spedizioni; quest'ultimo è dato essenzialmente dalle vendite meno sconti e abbuoni. Il costo della manodopera indiretta può essere calcolato prendendo le paghe totali degli impiegati e detraendo i salari degli operai addetti alla produzione, esprimendo poi il resto come percentuale del valore delle spedizioni. In questo modo sono ottenute le seguenti statistiche:

Lavoro diretto:

Preparati biologici	15,3%
Medicinali e fitofarmaci	11,0
Preparati farmaceutici	7,9

Lavoro indiretto:

Prodotti biologici	10,2
Medicinali e fitofarmaci	8,5
Preparati farmaceutici	10,1

Da queste cifre si noterà che i costi di lavoro diretto sono più bassi per i preparati farmaceutici che per le altre due categorie. Questo si spiega per il maggior grado di meccanizzazione in questo settore industriale.

Margini lordi.

Il margine lordo è l'ammontare rimanente dopo che salari, costi dei materiali, parti varie, recipienti, etichette, forniture, combustibile, elettricità, appalti e spese generali di fabbrica e d'impianto e attrezzatura sono stati detratti dai profitti di vendita. Esso *non* è quindi il profitto, ma il profitto netto vi è incluso. Ma prima che il profitto possa essere determinato si devono dedurre i costi amministrativi e generali, gli ammortamenti, le spese di pubblicità, di vendita, di sviluppo e ricerca.

Come rivela la Tabella III, il margine lordo più basso si ha per i me-

dicinali e i fitofarmaci (32,4% del valore delle spedizioni). Esso passa al 38,3% per preparati biologici e al 62,5% per i preparati farmaceutici.

Quanto alle società farmaceutiche, poichè la maggior parte di esse produce principalmente preparati la cui vendita è subordinata alla presentazione della ricetta medica, i margini lordi tendono a essere molto alti. Uno studio di 15 grandi società farmaceutiche fatto nel 1959 ha indicato una gamma di margini lordi dal 58,6% al 78,4%, con la media intorno al 65,7% ⁽⁶⁾.

COSTI DI LAVORAZIONE NELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA, 1958.

(\$ 000)

TABELLA III

	Prodotti biologici		Prodotti medicinali e fitofarmaci		Preparati farmaceutici	
	\$	%	\$	%	\$	%
Salari	9.736	15,2	35.500	11,0	205.459	7,9
Costo dei materiali, totale	25.013	39,2	148.935	46,1	700.631	27,0
Materiali, parti, contenitori, scorte	19.252	30,2	123.743	38,4	636.450	24,6
Costo dei prodotti, rivendite	5.028	7,9	17.961	5,6	34.592	1,3
Combustibili consumati	309	0,5	4.098	1,2	7.186	0,3
Elettricità	348	0,5	2.639	0,8	8.327	0,3
Appalti	76	0,1	494	0,1	14.076	0,5
Spese per impianti e attrezzature	4.651	7,3	33.930	10,5	67.028	2,6
Valore delle spedizioni	63.833	100,0	322.286	100,0	2.591.831	100,0
Scorte del produttore alla fine dell'anno, totale	15.055	23,6	59.980	18,6	365.817	14,1
Prodotti finiti	6.527	10,2	24.041	7,5	124.395	4,8
Lavoro in corso	3.740	5,9	16.393	5,0	89.365	3,4
Materiali, scorte, carburante	4.768	7,4	19.546	6,1	152.057	5,9
Costo totale alla spedizione		61,7		67,6		37,5
Margine lordo		38,3		32,4		62,5

Fonte : Bureau of the Census, *United States Census of Manufactures*, 1958, Washington : Government Printing Office, 1961, Vol. II, pp. 28c-6.

(6) *Ibid.*, p. 27.

Ricerca e sviluppo.

Ricerca e sviluppo sono due attività di grande importanza nell'industria farmaceutica. Per tener testa alla concorrenza le ditte farmaceutiche devono costantemente ricercare nuovi composti chimici, biologici e botanici. Per esempio, nel 1958, l'industria farmaceutica ha speso un totale di \$ 170 milioni per ricerche e sviluppo ossia il 6,8% di ogni dollaro di vendita tolte le tasse ⁽⁷⁾. Nel 1960 ha speso \$ 214 milioni.

Durante l'anno 1958, furono sperimentati più di 114.000 preparati chimici nei laboratori di ricerca, di essi 24.865 risultarono abbastanza promettenti per essere ulteriormente sperimentati clinicamente. Alla fine solo 40 sono stati introdotti sul mercato americano come prodotti commerciali ⁽⁸⁾.

Dato il grande rischio che un nuovo preparato venga superato prima che i costi di ricerca e sviluppo siano ammortizzati, i suoi prezzi sono inizialmente molto alti. Il rapido progresso scientifico dell'industria impedisce talvolta che il costo di molti di essi possa essere ammortizzato. Anche nei preparati che si affermano il prezzo tende tuttavia a ridursi dopo che i costi di ricerca e sviluppo, la promozione iniziale e i costi di mercato sono stati ammortizzati. Anche le economie di scala attraverso le tecniche di produzione di massa possono influire sull'abbassamento dei prezzi. Il prezzo del cortisone era ad es. di \$ 200 al grammo quando fu introdotto nel 1949; nel 1959 era di \$ 2 al grammo. Il prezzo della penicillina era \$ 25 per 100.000 unità nel 1943; scese a \$ 4,76 nel 1946; e a 10 cents nel 1961.

Costi amministrativi.

Per quanto riguarda i costi amministrativi e generali ci mancano informazioni sufficientemente esaurienti. Tuttavia, uno studio di 22 fra le maggiori imprese di prodotti farmaceutici rileva che in media l'11% delle vendite è devoluto a spese generali e amministrative ⁽¹⁰⁾. Lo stesso studio indica che il 13% è sborsato in tasse.

(7) Discorso del Dr. Claude E. Robinson al Congresso annuale della Pharmaceutical Manufacturers Association, citato in *Year Book*, 1961-62, Baltimore: Port City Press, 1961, p. 147.

(8) *Ibid.*, p. 57.

(9) *Ibid.*

(10) *Administered Prices, Drugs*, p. 57.

Propaganda, vendita e pubblicità.

Nel 1958 le 22 maggiori imprese farmaceutiche statunitensi hanno speso circa il 24% dell'ammontare delle vendite in promozione di tutti i generi, cioè un totale di \$ 577 milioni. Questo ammontare era suddiviso come segue fra i vari generi di attività promozionale ⁽¹¹⁾ :

Provvigione ai produttori	\$ 200 milioni	34,7%
Altre spese di vendita	130 »	22,5%
Totale	330 »	57,2%
Pubblicità e propaganda	247 »	42,8%
Totale generale	577 »	100,0%

Secondo il Prof. Olsen ⁽¹²⁾, l'industriale che si è assicurato una scoperta originale può ritenere necessario spendere il 25% dei suoi introiti di vendita nella pubblicità, e un altro 15% nel personale di vendita per illustrare il farmaco ai medici. Dopo che la domanda è stata inizialmente stimolata per il prodotto, e dopo che esso è stato largamente accettato, pubblicità e spese di vendita possono benissimo scendere al di sotto del 24% indicato sopra. Le piccole imprese possono dover spendere una porzione un poco più elevata dei loro introiti di vendita in promozione rispetto alle maggiori, poichè esse hanno maggiore difficoltà nell'acquisire una porzione di mercato dalle grosse imprese. Lo schema di costo delle piccole società non è noto.

Profitti.

Secondo Claude Robinson ⁽¹³⁾ l'intera industria farmaceutica ottiene un profitto sul 10-11% dopo le tasse per dollaro di vendite. Per queste società lo studio delle 22 maggiori società farmaceutiche precedentemente citato denuncia un saggio medio di profitto del 26% prima delle tasse, e del 13% dopo le tasse ⁽¹⁴⁾. Il saggio più elevato sembra giustificato, poichè i grossi complessi dovrebbero essere un poco più redditizi delle società medie. In generale, l'industria gode di un saggio di profitto del 20% dopo le tasse sull'investimento ⁽¹⁵⁾.

(11) *Ibid.*, p. 57.

(12) Paul C. OLSEN, *Marketing Drug Products*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1948, p. 73.

(13) *Pharmaceutical Manufacturers Association Yearbook*, p. 56.

(14) *Administered Prices, Drugs*, p. 157.

(15) *Pharmaceutical Manufacturers Association Yearbook*, p. 56.

Margini al dettaglio e in grosso.

La Tabella IV mostra che i margini ottenuti da grossisti e dettaglianti di farmaceutici è altissimo. Secondo Olsen ⁽¹⁶⁾ il margine lordo tipico del farmaco su ricetta medica va dal 16 al 20% per il grossista e dal 33 al 40% per il farmacista dettagliante. C'è stata la tendenza persino ad elevare questi margini, in modo da offrire un incentivo ai mediatori per far preferire la marca di una impresa a quella delle altre. Questo è particolarmente utile nei casi in cui il medico non specifica una marca e lascia al farmacista di

CONFRONTO DEI PREZZI DI UNA SELEZIONE DI MEDICINALI
AI LIVELLI DELLA PRODUZIONE, IN GROSSO E AL DETTAGLIO, 1958.
TABELLA IV

	Prednisolone (per 100)	Meprobamato (per 100)	Orinase (per 100)	Tetraciclina fosfato Complex (per 100)
Prezzo al grossista	\$ 14,32	\$ 52,00	\$ 83,40	\$ 24,22
Prezzo al dettagliante	17,90	65,00	N.A.	36,60
Prezzo al consumatore	29,83	108,40	139,00	51,00

Fonte: *Administered Prices, Drugs*, 87th Congress, 1st. Session, Senate Report N. 448, Washington: Government Printing Office, 1961, pp. 15, 18, 20, 24.

completare in questo senso la ricetta. Secondo Olsen ogni dollaro speso dal consumatore per un farmaco su ricetta si scinde come segue ⁽¹⁷⁾:

Il cliente paga al dettagliante	\$ 1,00
Il dettagliante paga al grossista	0,66 2/3
Il grossista paga al produttore	0,55 4/9
Costo dei materiali del produttore, carburante, energia, lavoro diretto e in appalto	0,21 1/9
Costi di pubblicità del produttore	0,13 8/9
Altri costi di vendita del produttore	0,08 1/3
Costi e profitti amministrativi del produttore	0,12 1/9

Le cifre generali non indicano il profitto netto derivato dai grossisti e dai dettaglianti dal volume di farmaci soggetti a vendita su ricetta. Esso tuttavia rappresenta con probabilità una porzione molto vantaggiosa della loro attività.

Secondo uno studio autorevole ⁽¹⁸⁾ il tipico *drugstore* tiene in media

(16) *Op. cit.*, p. 75.

(17) *Ibid.*, p. 74.

(18) Orin E. BURLEY, Albert B. FISHER and Robert G. COX, *Drug Store Operating Costs and Profits*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1956, p. 220.

2.310 articoli nel suo reparto farmaceutico, cioè il 29,3% delle scorte totali del negozio. Circa il 25% del volume di vendita del *drugstore* tipico spetta ai farmaci su ricetta medica. Lo stesso studio palesava in media un margine lordo del 48,6% sulle vendite su ricetta, margine molto più elevato di quello citato da Olsen. Il reparto farmaceutico ha avuto pure un saggio di profitto più elevato rispetto agli altri reparti del negozio. Esso andava dall'8,1% al 23,1% delle vendite, con una mediana per i 12 negozi studiati del 15,8% ⁽¹⁹⁾. Il negozio medio guadagnava 55,9 cents per ogni dollaro investito nelle scorte di farmaci su ricetta ⁽²⁰⁾. Così il reparto farmaceutici contribuiva maggiormente al profitto netto totale del negozio di ogni altra linea di merce trattata.

Confronto dei margini lordi dell'industria farmaceutica rispetto alle altre industrie.

La Tabella V mostra il costo dei beni venduti e i margini lordi per un buon campione di società americane in differenti linee di affari. Il margine lordo più elevato è stato 57,36%, il più basso 4,6% e il mediano attorno al 26%. Si confrontino questi col margine lordo calcolato per i preparati farmaceutici dati nella Tabella III che era del 62,5%. Questa è probabilmente una cifra bassa, perchè il Kefauver Committee ha scoperto che il margine lordo medio delle vendite farmaceutiche era del 67,9% ⁽²¹⁾. Per le maggiori 22 imprese investigate, esso andava dal 54,9% all'82,2%. Comunque misurato, è evidente che il margine lordo della società farmaceutica tipica era più del doppio della tipica impresa di prodotti non farmaceutici.

Confronto dei profitti dell'industria farmaceutica con quelli delle altre industrie.

La Tabella VI dà il rapporto dei profitti dopo le tasse di vendita di tutte le operazioni di produzione negli Stati Uniti per gli anni 1959 e 1960. I profitti netti delle 22 ⁽²²⁾ imprese studiate andavano dal 6,8 al 21,3%. Sei di queste avevano profitti superiori al 15%, e due godevano di profitti superiori al 20% dopo le tasse. Il saggio medio di profitto per le 22 imprese era 13%.

(19) *Ibid.*, p. 230.

(20) *Ibid.*, p. 239.

(21) *Administered Prices, Drugs*, p. 30.

(22) *Ibid.*, p. 31.

COSTO DEI BENI VENDUTI E MARGINE LORDO IN PERCENTO
DELLE VENDITE DELLE IMPRESE RAPPRESENTATIVE, 1959.

TABELLA V

Imprese	Costo dei beni venduti	Margine lordo
Coca-Cola Company	42,64	57,36
Colgate-Palmolive Co.	53,33	46,67
Eastman Kodak Co.	59,82	40,18
R. J. Reynolds Tobacco Co.	60,95	39,05
E. I. DuPont de Nemours & Co.	61,57	38,43
Lehigh Portland Cement Co.	62,55	37,45
National Biscuit Co.	62,61	37,39
Minneapolis-Honeywell	63,26	36,74
Burroughs Corp.	63,96	36,04
Hercules Powder Co.	66,18	33,82
Johns-Manville Corp.	66,21	33,79
Hershey Chocolate Co.	67,36	32,64
General Foods Corp.	69,72	30,28
Masonite Corp.	71,43	28,57
International Shoe Co.	71,91	28,09
Corn Products Co.	73,24	26,76
Cluett, Peabody & Co.	73,72	26,28
Socony Mobil Oil Co.	74,43	25,57
United States Steel Corp.	74,90	25,10
Aluminum Co. of America	75,13	24,87
International Harvester Co.	79,41	20,59
Schenley Industries	79,79	20,21
Biglow-Sanford Inc.	80,34	19,66
General Motors Corp.	80,90	19,10
Westinghouse Air Brake Co.	82,09	17,91
West Virginia Pulp and Paper Co.	82,29	17,71
Raytheon Co.	85,15	14,85
Combustion Engineering Inc.	86,15	13,85
American Sugar Refining Co.	87,83	12,17
General Electric Corp.	88,16	11,84
Swift & Co.	90,72	9,28
Douglas Aircraft Co.	95,40	4,60

Fonte: Adattata dalla tabella 8, *Administered Prices, Drugs*, p. 28.

Se si confronta questo saggio con quelli dati dalla Tabella VI nella categoria dei beni non durevoli, in cui sono classificati i farmaci, il saggio medio era tra 4,7 e 4,9%. Per la classe dei prodotti chimici e similari, che è la categoria esatta dell'industria farmaceutica, la media era tra il 7,4 e il 7,9%. Così l'industria farmaceutica godeva di profitti dopo le tasse

tre volte circa superiori a quelli dell'industria in generale e quasi il doppio di quelli dei prodotti chimici e similari.

RAPPORTO DEI PROFITTI DOPO LE TASSE RISPETTO ALLE VENDITE
DI TUTTE LE IMPRESE INDUSTRIALI, 1959 e 1960.

TABELLA VI

	1959	1960
Beni non-durevoli - totale	4,9	4,7
Alimentari e affini	2,5	2,3
Manifatture di tabacco	5,4	5,5
Prodotti tessili artificiali	3,0	2,5
Abbigliamento e altri prodotti finiti	1,5	1,3
Carta e affini	5,2	4,9
Editoria e stampa	3,9	3,6
Prodotti chimici e affini	7,9	7,4
Raffinerie di petrolio	9,4	9,7
Beni durevoli - totale	4,7	4,0
Media per tutte le industrie	4,9	4,4

Fonte: Calcolati dalla Tabella 650, *Statistical Abstract of the United States*, 1961, Washington: Government Printing Office, 1962, p. 490.

PROFITTI DELLE IMPRESE COMMERCIALI
(le 150 maggiori, totale)

TABELLA VII

	Totale introiti (milioni \$)	Reddito netto (milioni \$)	Rapporto del reddito netto con gli introiti totali
Commercio in grosso - totale	112.040	1.988	1,8
Medicinali, prodotti chimici e affini	5.834	254	4,4
Commercio al dettaglio	106.895	2.239	2,1
Drugstores	2.781	85	3,1

Fonte: Colonne 1 e 2, Tabella 507, *Statistical Abstract of the United States*, 1961, Washington: Government Printing Office, 1962, p. 384.

Confronto dei profitti dell'industria farmaceutica con quelli delle imprese commerciali.

La Tabella 7 dà il saggio di profitto delle società in grosso e al dettaglio. Nella categoria del commercio in grosso prodotti farmaceutici, chimici e affini sono stati scissi e nel commercio al dettaglio ai *drugstores* è stato dato particolare rilievo a scopo di confronto. Si noterà che le società farma-

ceutiche hanno profitti tre volte superiori di quelle delle case farmaceutiche in grosso e quattro volte il saggio ottenuto dai *drugstores* al dettaglio.

Conclusioni.

Dai dati economici esposti in questo articolo è evidente che i costi di produzione sono bassissimi nel campo farmaceutico. I margini lordi sono molto elevati. I costi di ricerca e sviluppo, spesso citati a giustificazione degli alti prezzi dei farmaceutici, non sono infatti eccessivamente alti poichè vanno dal 6,3 al 7,8% per ogni dollaro di vendite. Le spese di pubblicità e vendita, d'altro lato, sembrano elevatissime. Il Kefauver Committee ha trovato che le spese per la promozione delle vendite vanno da un minimo del 18,1% a un massimo del 40,5% della cifra d'affari, il 24% in media. Quest'ultima percentuale è più elevata del rapporto di promozione delle vendite di ogni categoria di industria americana ad eccezione dell'industria profumiera e dei cosmetici.

I margini all'ingrosso e al dettaglio mentre non si possono dire esorbitanti, sono tuttavia elevati. Invero i farmaci su ricetta, a causa di questi margini, sono la classe più vantaggiosa di merci tenute dal tipico *drugstore* americano.

Infine i profitti dell'industria farmaceutica, come indicato sopra, sono da 2 a 3 volte quelli delle altre categorie d'industrie che hanno rischi d'investimento paragonabili e analoga capacità direttiva e tecnica.

WILLIAM T. KELLEY

Philadelphia, University of Pennsylvania, Wharton School.

VERS UNE EPISTEMOLOGIE MONETAIRE : LES TRAVAUX DE P. DIETERLEN

3^{eme} PARTIE

IV. L'ÉVOLUTION MONÉTAIRE.

A. L'inflation séculaire.

18. La toile de fond contemporaine. — 19. De l'inflation séculaire à l'inflation ouverte.

B. Théorie des fluctuations monétaires.

20. Les sujets : la réciprocité des perspectives. — 21. La liquidité : les encaisses. — 22. La liquidité : le crédit. La liaison monnaie-prix. — 23. L'image schématique.

18. — Inflation séculaire, nous dit-on. Combien, pourtant, sont prêts à discuter le qualificatif qui ne serait là que pour masquer la véritable nature *salariale* du mal nouveau et perdurable. Tous les spécialistes ne s'accordent-ils pas sur le changement qui conduit à une structure nouvelle — oligopolistique — du marché des *facteurs*?

A. L'INFLATION SÉCULAIRE

Mais on parle tout autant d'oligopole *bilatéral*. C'est donc qu'il faut tenir compte de cette autre mutation qui a rendu pareillement oligopolistique la structure du marché des *produits*. L'inflation séculaire résulte d'une double évolution.

Nous ne reviendrons pas sur la première. Sinon pour expliquer par la seconde que notre alternative puisse admettre la possibilité de « jouer » de l'illusion monétaire, qu'elle puisse laisser à l'entrepreneur la faculté de consentir une hausse des salaires moyennant compensation de l'augmentation de ses coûts par un relèvement de ses prix. Comment, se sera-t-on demandé, une entreprise peut-elle se comporter ainsi?

Mises à part les baisses de qualités au même effet compensateur, il faut et il suffit qu'en dépit de toutes les vertueuses dénégations, le marché ait cessé d'être concurrentiel ⁽¹¹⁾. Du moins qu'il ne le soit plus par le prix;

(11) J. LE BOURVA dit que « les prix sont plus souvent "administrés" par des groupements privés et par l'État qu'ils ne sont flexibles en fonction de l'offre et de

c'est-à-dire qu'il peut fort bien l'être demeuré par quelqu'autre élément. Et là, l'imagination ne manque pas : témoins les applaudissements des consommateurs qui sont une autre raison de croire que le souci de maximisation de sa situation n'implique pas toujours une minimisation des prix.

H. Denis décrit ainsi le « fait nouveau » qui traduit notre deuxième évolution : « Quand nous considérons aujourd'hui la structure des marchés dans les pays occidentaux avancés, nous constatons qu'elle se caractérise par l'existence d'ententes industrielles et commerciales qui permettent aux entreprises de se concerter pour fixer les prix et de les maintenir à des niveaux déterminés » ⁽¹¹²⁾. Le marché, en somme, ne serait plus aussi contraignant et bien moins corneillien le drame qui oppose les salaires aux profits. Tandis que la voix des uns se fait plus insistante, celle des autres peut, en contrepartie, se faire plus conciliante ⁽¹¹³⁾. Et elle le sera d'autant plus que leur position sera plus favorable. Entendons, avec A. Bienaymé, que cette « position stratégique découle d'une élasticité-revenu élevée de la demande de leurs produits, ce qui leur permet de répercuter facilement les hausses des coûts sur leurs prix dont ils possèdent une maîtrise élevée » ⁽¹¹⁴⁾.

On peut distiguer ainsi, selon que cette position est plus ou moins favorable, de secteurs « progressifs » et des secteurs « régressifs ». Quant aux divergences entre les comportements spécifiques à chacun de ces secteurs, elle conduit au repérage d'une « spirale plus complexe du type : augmentation des salaires des secteurs progressifs (sans aucune responsabilité nécessaire de la part des salariés de ce groupe), augmentation des prix des biens des secteurs progressifs, détérioration des termes de l'échange des secteurs régressifs, augmentation des prix des secteurs régressifs (par faveur ou par faiblesse de l'État)... » ⁽¹¹⁴⁾.

Anéantissement du « pouvoir compensateur » conceptualisé par Galbraith, substitution à l'*opposition* du salarié et du patron d'une *coalition* qui n'a nul besoin d'être explicite pour devenir effective, tout cela n'est, pour H. Denis, que l'expression de la structure nouvelle du marché des produits.

la demande ». Cf. « Théorie de l'inflation », *Revue Economique*, sept. 1959, p. 717. L'ouverture plus large des frontières modifie déjà quelque peu cette situation.

(112) Cf. H. DENIS, « Inflation par les coûts et structure économique », *Revue Economique*, janv. 1962. Cf. également R. MARRIS, « Le taux de croissance et le degré d'oligopole », *Economie Appliquée*, n. 4, 1957.

(113) Cf. J. LE BOURVA, « Théorie de l'inflation », *op. cit.*, p. 731 : « Du côté des salaires, la tendance aux concessions des entrepreneurs a plus d'importance qu'un excès de la demande de main d'oeuvre dont le niveau est mal déterminé ».

(114) Cf. A. BIENAYME, « Répartition du revenu national et croissance sectorielle », *Revue Economique*, mars 1962. A propos d'opposition de secteurs, il en est une toujours plus à la mode, semble-t-il : celle du secteur public et du secteur privé. Sans qu'il soit besoin de faire intervenir une « position stratégique » ni le jeu des coûts, le schéma de la « spirale plus complexe » s'y applique sans difficulté.

Tout cela ne constitue pas la moins réussie des formes d'institutionnalisation du profit ⁽¹¹⁵⁾.

Quand il affirme que « les situations pathologiques sont celles où les complémentarités deviennent *harmoniques* », P. Dieterlen ⁽¹¹⁶⁾ caractérise à sa manière une situation identique et a en vue les mêmes positions relatives des protagonistes. Les joueurs refusant de jouer le jeu, le passage s'avère alors indispensable d'une « dialectique binaire » — dans notre cas : entre patron et ouvrier — à une « dialectique ternaire » où un tiers « tient sa partie au même rang que ses deux partenaires », puis à une dialectique à nouveau binaire, mais « de rang supérieur » où le tiers, devenu arbitre, s'oppose à la coalition de ses deux partenaires ⁽¹¹⁶⁾. C'est ainsi qu'un premier ministre cherchera à prévenir, puis tentera de circonscrire; après avoir manié tous ses épouvantails, il ira jusqu'à menacer d'importer l'arme que ses propres arsenaux ne produisent plus : la concurrence. Tout comme la Banque Centrale — dans l'exemple de notre auteur où elle côtoie le duo banquier-client — et avec elle, moins sûrement parce que moins bien armé, il sera « l'empêcheur de danser en rond ». Cependant, le temps n'étant plus celui des illusions, il n'est pas douteux que, malgré cette double intervention, l'arbitrage se fera encore « par la monnaie » ⁽¹¹⁷⁾.

Dans ces conditions, les responsabilités de l'inflation séculaire apparaissent tout-à-fait bien partagées. L'idée d'une inflation *salariale* ne peut être disjointe de celle d'une inflation *patronale*. La première ne se conçoit qu'avec la seconde : strophe et antistrophe, pour P. Dieterlen. De même que, pour E. James, il n'est de processus inflationniste que « si l'action des salariés pour l'adaptation de leurs revenus à la hausse des prix est accompagné d'un effort des autres catégories de revenus pour conserver et même accroître leurs revenus réels, et si ces deux tentatives réussissent » ⁽¹¹⁸⁾.

Précisons, mettons la dernière main à la toile de fond avant de reproduire le dessin. Pourquoi, d'abord, action « d'adaptation » des salariés? Parce que nous allons voir que les comportements sont dictés par la structure des revenus. Parce que la croissance se nourrit de profits ainsi que du retard avec lequel s'opère le rajustement des salaires. Parce que, quoi qu'on en dise et où qu'on regarde, « tout développement économique se fonde sur l'exploitation de la force de travail » ⁽¹¹⁹⁾. Comment les titulaires de profits peuvent-ils

(115) Cf. M. PENOUIL, « Institutionalisation du profit », *op. cit.*

(116) Cf. P. DIETERLEN, « Réciprocité des perspectives et politique monétaire », *Riv. Internaz. di Scienze Economiche e Commerciali*, 1959, n. 4.

(117) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, *op. cit.*, Ch. XV.

(118) Cf. E. JAMES, « L'inflation par la hausse des coûts », *Bulletin d'Information et de Documentation de la Banque Nationale de Belgique*, déc. 1956.

(119) Cf. P. DIETERLEN, « La monnaie auxiliaire du développement », *op. cit.*, p. 517.

faire mieux que « conserver », peuvent-ils « accroître » leurs revenus? La réponse a été donnée. A ajouter qu'une simple perspective de hausse des salaires peut, dans le milieu que nous avons vu, s'inscrire sans délai dans les prix, la réponse est plus complète. Nul, enfin, ne doutait de la réussite de ces tentatives. Elle n'est d'ailleurs un mérite pour personne.

19. — Autant d'évidences qui, pour de fortes raisons — le pain quotidien, dirait notre auteur — seront perçues, admises, répandues à des degrés divers par des observateurs qui n'en seront pas pour autant qualifiés de partiiaux : celui-ci frappé par tel cas particulier, celui-là ébloui par telle passion essentielle, l'un parce qu'il est « aliéné », l'autre parce qu'il est « engagé »...

P. Dieterlen n'est-il donc rien de tout cela? Ici comme ailleurs, en tout cas, la précision ne fait jamais défaut, qu'il s'agisse du mécanisme qui doit expliquer ou du détail qui force à comprendre. Une certaine simplification ne nuit pas non plus à l'intelligibilité du discours. De telle sorte qu'à défaut d'obtenir un *satisfecit* général, le travail étant bien préparé, la voie n'est que plus largement ouverte à la critique.

Il est vrai qu'au point où nous en sommes, et où beaucoup se cantonnent, le phénomène à analyser n'offre que peu de traits incontestables. L'inflation séculaire est faite pour durer : la raison est suffisante pour qu'un certain flou ne fasse écran, pour que les caractères ne soient moins appuyés, le mouvement moins affirmé qu'en situation d'inflation bien « ouverte ». Cette dernière n'est-elle cependant qu'un grossissement de la première tel que, grâce à une loupe en quelque sorte, soient rendus discernables et le mécanisme sous-jacent et le détail suggestif?

Tenter un autre passage de l'une à l'autre par une route jalonnée de notions imprécises porte assurément à la déception que J. Le Bourva n'arrive pas à dissimuler : « L'inflation, écrit-il ⁽¹²⁰⁾, est le drame des économies contemporaines..., mal profond, enraciné dans tous les secteurs de la vie économique... qui doit être analysé en recherchant ses origines et ses manifestations dans l'ensemble de la vie économique ».

Si l'adéquation est parfaite à la belle notion de *biographie*, fin du fin des émergences complexes qu'un Demaria poursuit de ses assiduités, le malheur veut que cette notion doive procéder d'une logique synthétique encore balbutiante. Aussi est-il sage de se cantonner, « dans l'état actuel de nos connaissances », à l'idée de notre auteur que « toute explication de l'inflation qui se prétend totale doit être rejetée comme telle » ⁽¹²¹⁾.

Vu l'action des structures sur la conjoncture, ni plus ni moins décisive, d'ailleurs, que la transformation des structures par la conjoncture, on ne

(120) Cf. J. LE BOURVA, « Théorie de l'inflation », *op. cit.*

(121) Cf. P. DIETERLEN, « Inflation propagée, inflation amplifiée », *Revue Politique et Parlementaire*, nov. 1955.

dira pas que l'inflation séculaire est durable parce que « structurelle » alors que l'inflation ouverte serait seulement « conjoncturelle ». Non plus que, l'imaginant sans lendemain, on ne pourra qualifier cette dernière d'« accidentelle » alors qu'une certaine structure rend l'accident plus fréquent, difficilement prévisible et malaisément curable. On ne dira pas davantage que la première est « rampante » parce que « refoulée » et la seconde « galopante » à son gré, puisqu'il est patent que les contrôles s'exercent plus étroitement sur elle. « Fonctionnelle » aux yeux de F. Perroux, anticipation justifiée d'un produit dans une économie flexible, l'inflation cyclique ferait-elle bande à part? Dans la seule mesure où le cycle n'aurait rien à voir avec la conjoncture et où l'inflation séculaire ne se justifierait pas, elle aussi, en vertu d'une logique moins spécifiquement économique peut-être, mais également infrangible, par l'« expansion du produit réel *finale*ment absorbé par l'économie » ⁽¹²²⁾. Bâtie sur le sens de propagation, l'opposition gagne-t-elle en clarté? « Descendante » comme dit C. Henry ⁽¹²³⁾, agissant « en amont », l'inflation séculaire constituerait un type bien particulier. Moins perceptible jusqu'au matin où elle éclate au grand jour et où les finances publiques en sont décrétées les responsables ⁽¹²⁴⁾, l'inflation « par la demande » ou « remontante » est pourtant la pièce principale d'un processus unique à l'intérieur duquel l'inflation « par les coûts » n'est qu'épiphénomène ⁽¹²⁵⁾. Constatons les bonnes raisons que P. Dieterlen a d'écrire que « confrontée à la complexité des faits, la théorie de l'inflation débouche sur les fastes du vocabulaire » ⁽¹²¹⁾.

C'est donc qu'il est seulement permis de dire, ce qui s'éclairera tout au long des développements à venir et que, pour cette raison, nous avons tu jusqu'ici : l'inflation séculaire apparaît simplement *propagée*, plus ouverte, l'inflation est nécessairement *amplifiée* ⁽¹²¹⁾. Les maux sont d'une même nature; ils se présentent sous des degrés différents. Mettons à présent notre dessin en place.

B. THÉORIES DES FLUCTUATIONS MONÉTAIRES

A la manière d'une fresque, celui-ci montre une multitude de *sujets* aux prises avec la *liquidité*.

(122) Cf. F. PERROUX, *L'économie du XX^e siècle*, op. cit., p. 455.

(123) Cf. C. HENRY, note annexe à P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., p. 212.

(124) J. LE BOURVA a insisté sur la pauvreté de la conception qui accrédite l'idée de l'inflation budgétaire. Et pourtant, la thèse de l'inflation « mal des finances » a eu sa longue heure de gloire. Officiellement soutenue dans le *Rapport sur la situation financière* du 8 déc. 1958, elle a été amplement développée dans deux ouvrages : A. TOULEMON, *La stabilisation monétaire*, Paris, Sirey, 1959; R. SEDILLLOT, *Du franc Bonaparte au franc de Gaulle*, Paris, Calmann-Lévy, 1960.

(125) Cf. P. DIETERLEN, « La politique monétaire française », op. cit., p. 636.

20. — Les sujets d'abord. De cette foule apparemment amorphe, voyons, en nous approchant davantage, ce que notre auteur a pu dégager. Tentatives de recensement, caractérisation, classification? Pas du tout. Le tableau ne plait pas pour ses nuances, à la différence d'un J. Marchal ⁽¹²⁶⁾. Sûrement moins ambitieux, il frappe par la décision du trait : la recherche des structures traduit le souci de l'architecture. « On s'attachera davantage, dit P. Dieterlen ⁽¹²⁷⁾, aux minorités agissantes qu'au troupeau moutonnier qui ne vaut que par sa masse ». « La spécificité de chaque comportement, dit-il aussi ⁽¹²¹⁾, est peu de choses au regard des caractères communs qu'imprime le milieu social ». « On ne s'attachera pas, dit-il encore ⁽¹²⁸⁾, aux comportements moyens, par eux-mêmes insignifiants, mais aux comportements extrêmes, à leur coexistence, aux actions et réactions qui en découlent, ou, en termes dialectiques, à leur complémentarité antagonique ». C'est là tout un programme.

Ces comportements extrêmes, quels sont-ils? D'une part, le fait d'agents actifs, dynamiques, les « éléments alertes » de G. Fain ⁽¹²⁹⁾, généralement intelligents, certainement lucides et doués, en tout cas, d'une grande facilité de décision. Le groupe qu'il forment — groupe des entrepreneurs-spéculeurs et des capitalistes-spéculeurs — est situé au premier rang du tableau, bien dégagé. Le rôle qu'il joue est à l'image de la place qu'il occupe.

D'autre part, et en retrait, comme perdu dans la foule dont il se distingue mal parce qu'il tend à la constituer toute, d'où seules émergent quelques têtes, le groupe des sujets routiniers à la vue courte et en un sens irrationnels : groupe des salariés, d'où, seuls, émergent quelques « syndicalistes de choc ». Leur horizon moins ouvert traduit le degré plus prononcé d'un *enracinement* ⁽¹³⁰⁾. Que leurs anticipations soient peu pénétrantes a d'innombrables raisons que le psychologue peut toujours tenter de ramener à l'imparfaite conjonction des éléments de leur monde cognitif, en tant qu'elle restreint les projections et rend les conduites incertaines. Manque de sensibilité au climat politique, faible participation à l'ordre sémantique, tout cela a bien moins

(126) Cf. J. MARCHAL, « Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition », « La théorie de la répartition du revenu national et les catégories de capitalistes », *Revue Economique*, mars 1952 et janv. 1959 et, bien entendu, l'important ouvrage en collaboration avec J. LECAILLON, *La répartition du revenu national*, Paris, Lib. de Médicis.

(127) Cf. P. DIETERLEN, « Réciprocité des perspectives et politique monétaire », *op. cit.*

(128) Cf. P. DIETERLEN, « L'élasticité de la masse monétaire », *Bul. d'Inf. et de Doc. de la Banque Nationale de Belgique*, mai 1957.

(129) Cf. G. FAIN, *La lutte contre l'inflation*, *op. cit.*, p. 44.

(130) Cf. P. DIETERLEN, « La répartition du revenu national », *op. cit.*

de valeur pour fonder la distinction qui nous occupe que ce qui concerne les revenus, non pas seulement leur volume, mais leur *nature* ⁽¹³¹⁾.

Pour les premiers — les entrepreneurs et capitalistes spéculateurs — les revenus *résiduels* s'établissent par différence entre un prix et un coût ou un prix de vente et un prix d'achat. Ces revenus naissent de la préoccupation de valoriser un *capital*. Pour les seconds — les salariés — des revenus *contractuels* sont destinés à assurer une *subsistance*. Entre les deux : la ligne de partage est nette. Il y a aussi que, mieux pourvu et pas simplement d'aspirations, que davantage rompu au jeu des capitaux, l'entrepreneur, comme le capitaliste, a accès au crédit pour accroître sa masse de manoeuvre, étendre son action et la rendre plus payante. La parfaire aussi, car l'un n'exclut pas l'autre. « Il emprunte, dit notre auteur, parce qu'il est riche ». Son besoin est pressant de le devenir plus encore, de consolider une oeuvre qui peut être un honneur et à laquelle il aura voué sa vie, car l'un n'exclut pas l'autre. Il n'est pas étonnant, alors, que notre homme voie mieux et plus loin ⁽¹³²⁾. Si son revenu « se fixe *ex post* en fonction de différences acquises », il sait qu'il « se fonde *ex ante* sur des différences anticipées ».

Tels sont les traits sous lesquels notre auteur présente les deux participants à l'agonisme monétaire. *Types idéaux*, au sens de M. Weber, ils constituent, de la façon dont ils sont peints ici, un couple fondé sur cette contradiction dialectique qui, bien au-delà du tableau monétaire et quelle que soit la façon dont on peint, lie tous les attributs du monde. Au plan humain on le voit, la complémentarité antagonique des choses se mue en une *asymétrie des perspectives* ⁽¹²⁷⁾. Celle-ci procède d'une dissymétrie des *moyens*. Elle est rivée à une opposition de *structure* ⁽¹³³⁾. L'évolution monétaire n'existe pas à moins : il lui faut ces deux comportements antagoniques qui traduisent le conflit d'une minorité constamment *agissante*, mue par une force *accélératrice* et d'une masse *réagissante* de manière intermittente, expression d'une force *retardatrice* ⁽¹³¹⁾. Il lui faut la « sociabilité active » ⁽¹³⁴⁾ des entrepreneurs-capitalistes parce qu'il faut une *cause*, une « sociabilité passive » parce qu'il

(131) Cf. notamment P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., Ch. V : « Structure des revenus et comportements monétaires ».

(132) On ne négligera pas l'aide, en quelque sorte institutionnelle, qu'apporte à l'entrepreneur le plan de production et les divers repères que des services spécialisés posent et surveillent pour lui. Ne doit donc pas être perdu de vue ce que P. DIETERLEN qualifie par la complémentarité du *quasi-inconscient* et de l'*organisé*, « complémentarité d'un entrepreneur sanguin aidé par un bon service de recherche opérationnelle ». Cf. l'intervention au Colloque de Grenoble in *L'entreprise et les problèmes de l'investissement*, Paris, Dalloz, 1959, p. 40. Cf. également « Rationalité de l'investissement », op. cit.

(133) Cf. P. DIETERLEN, « Approche sociologique et analyse économique », op. cit.

(134) Selon l'expression de GURVITCH, *Déterminismes sociaux et liberté humaine*, p. 150, cité dans « Approche sociologique et analyse économique ».

n'est pas de cause sans *effet*. Au dynamisme des premiers il faut que s'oppose un conservatisme sans lequel le chaos envahirait le monde; il faut, pareillement, pour que la société progresse, que par quelque activisme, l'immobilisme des seconds soit balancé.

Empruntant à Hicks un concept qu'il sera le premier à faire participer à l'analyse monétaire, P. Dieterlen dote le groupe des entrepreneurs-capitalistes d'une *élasticité de prévisions maximale*. Celle-ci met l'accent à la fois sur le goût pour le « jeu avec l'avenir » et, partant, l'aptitude à spéculer née de ce que l'entrepreneur doit prévoir et qu'il doit prévoir parce qu'il doit produire, et sur la mobilité de la conduite dictée pas les anticipations. L'action de ce groupe est *déstabilisatrice*, par opposition à la réaction équilibrante des titulaires de revenus contractuels dotés d'une élasticité de prévisions minimale. Entre le désajustement des premiers et le rajustement des seconds s'insère un *temps de réaction* lié au concept de *minimum sensible* emprunté à Wicksteed. Entendons: minimum de hausse des prix auxquels les salariés sont sensibles. Nantis de ces éléments, notre auteur va plus outre.

En accord avec son idée d'une réciprocité des perspectives, il lui apparaît en effet:

— que la *vitesse* de l'évolution est inversement proportionnelle à la longueur des délais de réaction.

— que l'*auto-accélération* de cette vitesse ou, si l'on préfère, le caractère *exponentiel* ou encore l'*amplification* du phénomène résulte de la combinaison de deux fonctions:

1^o l'élasticité de prévisions des entrepreneurs croît en raison inverse des délais de réaction des salariés;

2^o ces délais décroissent en raison inverse des élasticités de prévisions des entrepreneurs.

— que l'*origine* de l'inflation s'explique par l'existence d'une *disparité* des élasticités de prévisions: maximales chez les uns, minimales chez les autres.

— que l'*ampleur* du processus est proportionnel à la valeur absolue ⁽¹³⁵⁾ des élasticités maximales.

— que l'*extrémité* de l'inflation est atteinte, que sa mutation en hyperinflation est parfaite du moment où, les élasticités de prévisions devenues toutes infinies, la disparité des élasticités, « élément essentiel de la relation dynamique », ainsi que les retards de réaction qui en découlent deviennent tous nuls.

(135) Rappelons que l'élasticité de prévisions rapporte une hausse prévue à une hausse en cours lorsqu'elle est positive. Egale à 1, ou 2, ou 3, etc., le taux de la hausse prévue est identique à celui de la hausse courante, ou double, ou triple, etc. L'élasticité négative rapporte une baisse prévue à une hausse en cours.

21. — Arrivons à la liquidité. Mais ne pensons pas que sa présence au tableau est requise dans le seul but de préciser davantage les comportements des agents qui le poursuivent. Elle s'impose tout autant en vue de la définition du processus né de l'affrontement dont elle constitue le moyen et, de manière indirecte, l'enjeu.

Attribut monétaire proprement dit ⁽¹³⁶⁾, la liquidité évoque, en premier, l'idée d'une masse monétaire. Mais, tandis que cette dernière se fonde sur le principe cartésien de *position*, la liquidité s'interprète par référence au principe leibnizien de *transition* ⁽¹³⁷⁾. Sachant qu'elle émaille un propos qui veut n'avoir affaire qu'à une dynamique proprement dite ⁽¹³⁸⁾ elle aussi, on comprend ce que la distinction signifie. Il nous appartient donc d'insister sur ce qu'elle cache.

L'idée de masse monétaire évoquant, à son tour, un faisceau de motivations, l'on en déduira que « s'il existe bien une relation entre masse monétaire et liquidité, cette relation n'est ni directe, ni immédiate » ⁽¹³⁹⁾. Après quoi, avec Keynes et ses successeurs, on pourra disserter à l'infini sur ces motivations. Peu de choses, à dire vrai, peuvent être ajoutées à la dichotomie monnaie *active* appelée à satisfaire le besoin de transaction et encaisses *oisives*, qu'elles soient de précaution, de spéculation ou tout autre. Là n'est pas l'essentiel.

Pour P. Dieterlen, « la liquidité se traduit par une *provision* et exprime une *prévision* » ⁽¹³⁹⁾.

a. La liquidité se traduit par une provision constituée dans le but de faire face à des *transactions*.

— Pour tous les figurants, il s'agit d'assurer les transactions *conservatoires* ⁽¹³⁷⁾, « celles qui ressortissent à la subsistance des sujets, à l'entretien ou au remplacement des outils ». S'offrent à cette fin des encaisses de transaction éventuellement prolongées par des encaisses de précaution. Toutes deux sont fixées en fonction du revenu puisqu'elles s'avèrent à peu près stables par rapport à lui. La monnaie qui les alimente est neutre.

(136) Cf. J. L. VAUZANGES, « Liquidités et inflation », *Revue Economique*, nov. 1958.

(137) Cf. P. DIETERLEN, « Monnaie et expansion », *op. cit.*

(138) S'offraient plusieurs manières d'approcher le problème : 1. - soit par la *statique comparative* : description historique, assortie ou non de quelques tentatives de corrélation entre la monnaie et les prix ; explication mécaniciste, au moyen de l'écart inflationniste, du passage d'un niveau à un autre niveau d'équilibre. 2. - soit par la *dynamique descriptive* où l'on risque de se perdre dans la complexité des faits et des liaisons. 3. - soit par la *dynamique proprement dite* qu'il nous reste à découvrir. Cf. P. DIETERLEN, « Inflation propagée, inflation amplifiée », *op. cit.*, p. 254.

(139) Cf. P. DIETERLEN, « Structure de la liquidité et phénoménologie monétaire », *Riv. Internaz. di Scienze Economiche e Commerciali*, 1961, n. 6.

— Pour *certain*s figurants, que l'on peut dire acteurs, il est aussi des transactions *expansionnistes* ⁽¹³⁷⁾, « celles qui améliorent la condition des sujets ou l'efficience des outils ». Les encaisses de spéculation ⁽¹⁴⁰⁾ ménagées dans leur perspective n'ont avec le revenu, le niveau de l'activité ou des prix que des liens assez lâches. Tandis que les transactions conservatoires s'appliquent à la formation et l'emploi du revenu, les transactions expansionnistes, elles, ne font intervenir que le capital : le capital de l'entrepreneur, celui du capitaliste, ou celui « des consommateurs ». Le capital liquide qui les prolonge, les alimente, à moins qu'il ne s'y substitue, est d'un montant essentiellement variable. La monnaie qui l'exprime est, avant tout, agissante ⁽¹⁴¹⁾.

— Une place importante, enfin, doit être réservée aux transactions *anticipées* ⁽¹⁴²⁾.

b. Car c'est en ce sens que l'on peut dire de la liquidité qu'elle exprime un prévision révélant une double *intentionnalité* ⁽¹³⁹⁾ :

— intentionnalité *constituée* du sujet en situation, voué à ses déterminisme étroits. Les encaisses dont ce sujet est doté caractérisent une liquidité préalablement *affectée*, liquidité conservatoire, ainsi que le sont les transactions auxquelles cette liquidité s'applique.

— intentionnalité *constituante* des agents qui jouissent du degré de liberté qu'une certaine forme de provision leur confère et qui disposent, de ce fait, d'une liquidité *non affectée*. Celle-ci les incite à concerver, avant de les réaliser, les projets toujours renouvelés qui sont de nature à assurer leur expansion.

L'essentiel est là, dans cette distinction. Essentiel, parce que plus profond, parce que chargé d'une signification plus large, parce que procédant d'une catégorisation plus souple, superposée aux précédentes et les explicitant. On distinguera ainsi des liquidités constituantes traçant la « marge d'initiative » du système, à opposer aux liquidités constituées, expression d'une « inertie ». On associera les premières aux spéculateurs dotés d'élasticités de prévision maximales, les secondes à la masse des sujets dont la vue et les ressources moins exigeantes s'allient à une élasticité de prévision minimale. On se gardera cependant d'exagérer l'influence de la spéculation pure, « professionnelle » comme dit notre auteur. Un certain seuil franchi, on ne taira pas l'influence

(140) Le mot doit être interprété dans son sens le plus large : depuis la subtile combinaison de l'opérateur en bourse jusqu'à la simple acquisition, mais au moment propice, d'un bien de consommation durable.

(141) Par opposition à la monnaie active mais neutre, les variations de la vitesse apparente de circulation, ainsi que les mouvements des prix, sont directement imputables aux fluctuations de son volume.

(142) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., p. 22.

de ce que Gurvitch désigne du nom d'« effervescence collective » où il apparaît soudain, à une majorité insoupçonnable de sujets, qu'ils détiennent une frange de liquidités non affectées à convertir au plus tôt en capital investi. « Spéculateur et détenteur, parfois inconscient, de liquidités constituantes, tout porteur de monnaie l'est peu ou prou, ne fut-ce que par mégarde » (139).

Il n'est pas étonnant que les encaisses oisives, où que se recrute le sujet qui les désire, les subit ou les ignore, soient vouées, à un moment ou à un autre, à se muer en monnaie active. C'est là leur raison d'être. Leur repos, en somme, ne signifie point *absence* de mouvement (Descartes); il n'en est qu'une *attente* (Leibniz) (139). Si, dans ces conditions, leur existence apparaît comme un risque: une sorte de potentiel d'inflation, leur transformation est un indice certain d'inflation. Qui plus est, l'ampleur de la déthésaurisation n'est pas proportionnelle — il s'en faut — à l'effet inflationniste qui lui est imputable. Cela tient à deux raisons (143):

- la demande *supplémentaire* directement issue de la mutation des encaisses oisives en monnaie active provoque — l'accélérateur et le multiplicateur aidant — une demande supplémentaire indirectement *dérivée* (144). Toutes les deux sont moins sensibles à la hausse des prix, donc plus rigides, que la demande courante, dite d'équilibre.
- l'*action* de spéculation, significative d'une élévation des élasticités de prévisions maximales, provoque, de la part des titulaires d'élasticités de prévisions minimales, une *réaction* qui appellera une nouvelle action des adverses. L'accélération est ainsi marquée par de nouveaux surplus de demandes.

L'évolution exponentielle conduit au seuil de l'hyperinflation qui n'apparaît plus seulement caractérisée par l'élévation, jusqu'à l'infini, de toutes les élasticités de prévisions, mais par la réduction, jusqu'à néant, de toutes les encaisses oisives: véritable « métamorphose » aux yeux de notre auteur (143), elles se seront résorbées par surenchère, par la hausse des prix et l'accroissement des besoins de moyens de paiement courants qui en résultent.

22. — « Cependant, écrit P. Dieterlen, l'accroissement des revenus monétaires déterminé par transformation d'encaisses oisives en monnaie active, bien qu'il puisse être considérable, est forcément limité, tandis que celui qui résulte d'une augmentation de la masse monétaire est, comme cette augmentation même, virtuellement sans limite » (145). La thèse n'a plus à être défen-

(143) Cf. P. DIETERLEN, « L'élasticité de la masse monétaire », *op. cit.*

(144) Cf. P. DIETERLEN, « Déflation primaire, déflation secondaire », *Revue Economique*, janv. 1953.

(145) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, *op. cit.*, p. 29.

due : l'élasticité de l'offre de crédit par rapport à la masse monétaire peut être, de nos jours, tenue pour infinie.

Le crédit, en un mot, prolonge les encaisses. Mais n'importe quel crédit ne prolonge pas n'importe quelle encaisse.

La distinction schumpéterienne — crédit d'exploitation lié au circuit, crédit de création marquant l'évolution — offrait à notre auteur la base qu'il ne devait pas tarder tout à la fois à élargir et affiner ⁽¹⁴⁶⁾. Qu'aux encaisses de transaction fasse suite un crédit d'*exploitation*, n'appelle aucune réserve. Les liquidités affectées à des transactions conservatoires se nourrissent de crédits d'exploitation. Ceux-ci pallient les décalages de trésorerie, servent de relai entre des sorties et des entrées. Ils font face aux besoins nés d'une adaptation nécessaire des fonds de roulement à des prix en hausse : P. Dieterlen les désigne, dans ce cas précis, du nom de crédits de *rajustement*. Ils ont en commun avec les crédits d'exploitation, leur *neutralité*.

On ne dira pas aussi bien que le crédit de création prolonge l'encaisse de spéculation. Même si l'on admet, en effet, que tout investissement a un caractère spéculatif, il demeure que toutes les spéculations ne sont pas créatrices. D'où la nécessité de séparer le crédit de *spéculation* pure du crédit de *création* destiné à financer l'investissement net ⁽¹⁴⁷⁾, en équipements ou en stocks. Les liquidités constituantes requises par les transactions expansionnistes les alimentent tous deux. Si bien que, passant de leur fonction propre à leur motivation, P. Dieterlen les associe à la déthésaurisation sous la rubrique des instruments de *surenchère*.

On chercherait en vain la position de ces instruments à vouloir user des distinctions habituelles : une faculté de découvert que l'on qualifiera, au besoin, du titre anodin de « crédit de caisse », l'escompte de papier commercial, pratique jugée des plus saines alors qu'elle n'a pour elle que sa commodité, toutes les facilités courantes sont sujettes, au moment opportun, à des déviations spéculatives que le langage du praticien ne sous-entend jamais. En ce domaine, l'usager est roi. Ce que le théoricien distingue *in abstracto*, le banquier n'a pas le moyen de le saisir : il le juge livresque. De la part d'un banquier commerçant, à qui l'on ne reprochera pas d'être plus soucieux de la tenue de son compte d'exploitation que de celle de la monnaie, l'attitude inverse serait curieuse. Non point celle qu'il adopte vis-à-vis d'une clientèle qu'il a sollicitée et qu'il ne doit pas perdre.

(146) Cf. *Ibid.*, pp. 48 et 180.

(147) La part de l'investissement brut qui correspond à un renouvellement ne doit pas faire l'objet d'un crédit. En théorie du moins. S'il arrive, en pratique, qu'à l'insu du pourvoyeur de fonds et peut-être du débiteur, un tel crédit soit consenti, celui-ci prend le nom de crédit de *conservation*. P. DIETERLEN applique le même qualificatif au cas où il s'agit de financer un stockage, non plus en prévision d'une hausse, mais dans la crainte d'une baisse des prix. Cf. *Ibid.*, p. 49.

Il reste qu'au moment des comptes tout se retrouve et se paie. L'effet inflationniste global livre *ex post* la conclusion, sensible avant que statistique ⁽¹⁴⁸⁾ de toutes ces menées sourdes et de ces jeux cachés. Avec l'écart inflationniste ⁽¹⁴⁹⁾ que l'on eut pu chiffrer *ex ante*, à condition qu'il existât, ce qui n'est pas nécessaire, cet effet n'est lié que casuellement, empiriquement presque. L'uniformité — limitée, il va sans dire — naît d'une succession qui n'est pas obligée puisque les deux éléments qui la constituent peuvent aller l'un sans l'autre : l'écart sans effet, l'effet en l'absence d'écart préalable.

Le fait qu'une résultante trouve ainsi dans l'indétermination de ses causes et, partant, de son ampleur, un tel élément de complexité ne conduit-il pas, en revanche, à privilégier le seul élément d'unité sur lequel l'observateur puisse compter : à travers une dilatation de la masse monétaire, cette hausse souvent exponentielle des prix ?

Encore faut-il, pour que sa signification soit tout-à-fait assurée, que la plus grande clarté soit faite sur les liens qui régissent ces deux mouvements. En d'autres termes, la hausse des prix conduit-elle à un accroissement de la masse monétaire ? Cet accroissement est-il, au contraire, responsable de la hausse des prix ? Accolant à des thèses, jusqu'ici réputées contradictoires, une synthèse étayée sur une examen attentif, la liaison monnaie-prix mise au jour par notre auteur ⁽¹⁵⁰⁾ répond pleinement à ces questions. « La réponse, écrit en effet P. Dieterlen, est impliquée par la distinction que nous avons établie entre crédits de surenchère et crédits de rajustement : les premiers jouant un rôle désajusteur, la hausse des prix est imputable, en ce qui les concerne, à l'accroissement de la monnaie active qui leur correspond ; en ce qui concerne les seconds, l'accroissement corrélatif de la masse monétaire découle *ex definitione* d'une hausse préalable des prix ».

Ni simple, ni de stricte proportionnalité, telle apparaît donc cette relation sur laquelle tenants et adversaires de la bonne vieille théorie quantitative beaucoup trop décriée, ne cessent de disserter. Et pourtant, qu'une hausse

(148) Les éléments qui servent à la mesure sont au nombre de deux : 1. - Le produit national brut (PNB). 2. - L'indice des prix (Ip). L'indice en début d'année (Ip₀) rapporté à l'indice moyen (Ip_m) de la même année fait ressortir un pourcentage de hausse qui est aussi le pourcentage d'accroissement du PNB imputable à la hausse des prix. Rapporté au PNB, il mesure l'effet inflationniste ou, si l'indice moyen est inférieur à l'indice en début d'année, l'effet déflationniste. Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., p. 62, d'où nous tirons ces deux exemples :

	PNB (en milliards de Fr.)	Ip ₀	Ip _m	%	Effet infl. (+) ou défl. (—)
1951	11.820	120,5	138,3	+ 14,8	+ 1749
1952	13.463	151,5	144,9	— 4,4	— 592

(149) Cf. P. DIETERLEN, « Déflation primaire, déflation secondaire », op. cit., p. 12.

(150) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., Ch. IV et XII : La liaison monnaie-prix.

des prix ne suscite, par le moyen des crédits de rajustement, un alignement des disponibilités qui ne peut pas ne pas se produire, cela est tout aussi indéniable que la déthésaurisation, l'ouverture de crédits de surenchère, l'excès des dépenses publiques, les ventes de devises, toutes opérations qui se traduisent par une variation en hausse de la masse monétaire, ne fassent monter les prix. Les proportions suivant lesquelles ceux-ci s'élèvent tiennent compte, bien entendu, des conditions qui régissent l'offre, mais aussi des effets dérivés qui doivent leur être imputés. A leur tour, ces prix en hausse font naître des besoins de crédits de rajustement, liquidités déjà affectées, et des désirs de spéculation que des crédits amplificateurs, liquidités constituantes appelées à devenir « nombrantes », combleront à la diligence de la Banque Centrale. Ces crédits nouveaux n'ont plus grand chose à voir avec le « mal des finances intérieures » et ne sont point la contrepartie de saines finances extérieures. Ils ressortissent à la spéculation devenue lot commun. « Entre l'incitation inflationniste initiale, écrit P. Dieterlen ⁽¹⁵¹⁾, laquelle peut résulter ou ne pas résulter d'un écart inflationniste, et ce que nous avons appelé l'effet inflationniste se produit un processus d'amplification qui constitue en quelque sorte l'inflation pure... et qu'il s'agit d'interpréter ».

23. — Livrons donc cette interprétation. Schématisons ces différents moments qui jalonnent le déroulement du processus. L'inflation est formée par une succession de « vagues », ou mieux par une succession de séquences dualistes d'actions et de réactions. La théorie des fluctuations monétaires distingue deux étapes par séquences. De plus, comme il se doit, la première succède à un commencement ⁽¹⁵²⁾.

1° Le *choc liminaire* est tout ce que l'on peut imaginer de déficit budgétaire, pénurie, hausse des salaires, investissement additionnel, dépenses exceptionnelles. A plus forte raison : la guerre ou le tremblement de terre. Et, bien entendu, tout ce que l'on n'irait pas imaginer. Aussi comprendra-t-on que, soucieux d'être complet, P. Dieterlen n'hésite pas à déclarer que ce peut être « n'importe quoi ». Une simple perspective même : celle du déficit budgétaire du gouvernement qui ne plait plus et à qui l'on retire la confiance en même temps qu'on lui rend ses Bons du Trésor ; celle de la guerre qui ne précipite pas les seuls achats de canons. Il suffit, à vrai dire, que les sujets croient en elle, pour que naisse l'inflation.

Dans ces conditions, parlera-t-on du choc initial comme d'une cause ? G. Demaria a proposé de distinguer ⁽¹⁵³⁾ ce qui nous permettra de nous entendre. Il n'est pas seulement — et dans cette partie du monde moins

(151) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, p. 184.

(152) Cf. *ibid.*, Ch. XVI.

(153) Cf. G. DEMARIA, *Principi generali di logica economica*, op. cit., p. 20.

qu'ailleurs peut-être — des causes *simples*. Il en est aussi qui n'agissent que *conditionnées* par des « propagateurs ». Des causes conditionnées, des conditions causales qui, comme le dit si bien Enriques ⁽¹⁵⁴⁾, circonscrivent les faits dans les limites qu'elles imposent, sont des phénomènes qui nous éclairent : sans ces conditions que constituent, dans un ensemble logiquement ordonné, les interprétations mouvantes des sujets, l'altération des comportements qui résulte de leur changement, l'élévation des élasticités de prévisions maximales qui en est la traduction, les liquidités constituantes qui, du coup, sont jetées dans le jeu, sans cet ensemble, jamais d'inflation ne sévirait. Ses « causes » ne méritent donc leur titre que sous cette importante réserve.

Le malheur veut, il est vrai, que cette réserve soit souvent levée. Et que le propagateur agissant, la propagation se produise. Gabillard constate alors que l'inflation « se détache de ses facteurs initiaux » ⁽¹⁵⁵⁾, chacun parle d'un « dialogue des groupes », Le Bourva voit un « combat » ⁽¹⁵⁶⁾, Aujac ⁽¹⁵⁷⁾, Holzman et Duesenberry ⁽¹⁵⁸⁾ raisonnent en termes de « comportement des groupes sociaux » : le progrès est décisif par le discrédit qu'il jette sur l'explication *mécaniciste* à laquelle ressortit la cause simple.

Quand il réussit à percer la contingence *vitaliste* dont l'homme imprègne les schémas auxquels il participe, P. Dieterlen montre bien qu'il a fait plus qu'entendre ces leçons. Car l'enchaînement dialectique auquel nous arrivons livre le succès : si, au bout du compte, une indétermination demeure, celle-ci n'est plus *logique* ; elle est simplement *dynamique* ⁽¹⁵⁹⁾.

2° Toute vague inflationniste débute par une étape de *désajustement* au cours de laquelle est multiplié l'effet imputable aux tensions ou chocs initiaux. S'amorce alors un double mouvement inverse.

a. une *inflation des profits* et autres revenus résiduels bénéficie, évidemment, aux seuls sujets susceptibles d'en être les titulaires : dotés de capitaux prenant alternativement la forme de liquidités non affectées vouées, au gré de la spéculation, à devenir constituantes, ces acteurs, qui ont accès au crédit, jouissent d'une élasticité de prévisions maximale sans laquelle la ruine ou la faillite ne tarderaient pas à les biffer de cette catégorie.

Les transactions expansionnistes auxquelles ils se livrent, pour « déter-

(154) Cf. F. ENRIQUES, *Les problèmes de la science et de la logique*, Paris, Alcan, 1909, p. 205.

(155) Cf. J. GABILLARD, *La fin de l'inflation*, Paris, SEDES, 1952, p. 38.

(156) Cf. J. LE BOURVA, *L'inflation française d'après guerre*, Paris, A. Colin, 1953, p. 21.

(157) Cf. H. AUJAC, « L'inflation, conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux », *Economie Appliquée*, n. 2, 1950.

(158) Cf. les deux célèbres articles in *Review of Economics and Statistics*, mai 1950.

(159) Selon la distinction établie par G. DEMARIA. Cf. *Principi generali di logica economica*, op. cit., p. 41.

miner » l'évolution monétaire, assurent, au détriment des autres revenus, l'amélioration de leur condition économique propre ou de celle de l'entreprise à laquelle ils se consacrent.

b. S'ensuit une *déflation des salaires* et autres revenus contractuels dont disposent les sujets nantis d'élasticités de prévisions minimales. Ici, le revenu courant fait face aux transactions conservatoires qui n'assurent guère mieux que le maintien d'une condition.

Le désajustement n'est donc concevable qu'en présence d'une disparité des élasticités de prévisions. Son ampleur est fonction de la valeur absolue des élasticités maximales; sa durée, du temps de réaction des détenteurs d'élasticités minimales.

L'inflation « courante » qui procède de ce désajustement est inscrite dans les *prix*, non pas dans les *coûts*. Théoriquement réversible, elle l'est de deux façons : soit par la Banque Centrale qui, restreignant le crédit dont elle se nourrit, la *résorberait*; soit par une fiscalité qui, captant les profits qui s'en dégagent, la *découragerait*.

3° L'inflation s'avère « acquise » dès que les titulaires d'élasticités de prévisions minimales, rendus à l'évidence, obtiennent, après s'y être employés, un *rajustement* de la structure altérée des revenus. La hausse des salaires intervenue, les coûts rejoignent les prix. L'inflation devient irréversible.

a. Parlera-t-on d'une inflation des salaires? Dans la seule mesure où l'on accepte de n'y voir qu'un rajustement. Et après que celui-ci ait été dissocié de la nouvelle élévation des élasticités de prévisions maximales à laquelle il conduira probablement, d'autant mieux, en tout cas, que nulle intervention ne s'y opposera. De nouvelles actions spéculatives, de désajustement, suivront probablement qui initieront une nouvelle vague d'inflation.

b. Parlera-t-on d'une déflation des profits? Dans la seule mesure où l'assurance est acquise que nulle hausse des prix ne fait suite au relèvement des coûts. Et après que la même assurance ait été établie qu'aucune majoration des prix n'est survenue, in extremis, dans la perspective du rajustement.

Que signifieraient, d'ailleurs, une inflation véritable des salaires et parallèlement — puisque l'un ne peut pas aller sans l'autre — une déflation véritable des profits? Que, les salaires croissant plus vite que les profits, les taux d'exploitation et d'expansion seraient décroissants. Pas d'inflation des prix, sinon dans la stricte mesure où ceux-ci accuseraient la hausse des coûts; aucune parade de la part des entrepreneurs; par conséquent, pas d'inflation de crédit grâce à laquelle, nous l'avons vu, aurait pu être obtenue la compression des salaires nécessaire à la croissance : l'économie serait, pour le moins, stagnante.

Il est effectivement des cas particuliers où la situation concrète se rapproche de cette hypothèse et des cas, encore plus fréquents, où la voie

qui y conduit se trouve idéalement ouverte. Aussi ne se fait-on point faute de développer l'argument du haut des tribunes professionnelles. Mais l'on y combat — et c'est normal — pour que ne soit pas « brisé » le rythme de l'expansion. Dans ces conditions, le recours à l'inflation de crédit ne peut pas être exclu, même idéalement, puisqu'il constitue l'unique moyen de parvenir à ce pourquoi l'on plaide. L'hypothèse d'une inflation véritable des salaires et d'une déflation véritable des profits est donc reléguée au rang des arguments *politiques*.

La neutralisation tentée par les autorités gardiennes du principal attribut de la souveraineté publique est-elle, alors, la seule mesure dont le succès puisse prévenir la formation d'une nouvelle vague d'inflation? On nous dit qu'une « politique des revenus » devrait nous éloigner des errements d'un passé d'instabilité où, puisque chacun pouvait exiger et obtenir avant les « rendez-vous », n'avait finalement vu le jour, en dépit de tant d'imagination et d'application conjuguées, qu'une piètre « pause des salaires ». La nouvelle formule serait incontestablement bonne si elle n'en appelait pas, ne fut-ce qu'implicitement, à l'idée d'un *optimum* de répartition auquel tout homme sensé, le Prince en premier, pourrait se référer, et si cette idée était admissible. Mais elle ne l'est pas.

Combien de bons esprits, hommes sensés qui pourtant ne parviennent pas à s'entendre, se veulent-ils, en effet, les tenants de cette justice qui permette d'apprécier si la répartition est juste ou ne l'est pas? Après quoi on remarquera ce fait singulier : trop égale, cette répartition mettrait en cause tout à la fois le profit, l'investissement et l'épargne; trop inégale, facteur présumé de progrès économique, elle serait génératrice du malaise social qui précisément fait problème et qu'il s'agit de résoudre.

C'est donc bien à la « maîtrise de la monnaie » ⁽¹⁶⁰⁾ que l'État libéral — et qui tient à le demeurer — doit se consacrer d'abord. S'y consacrer comme à la seule politique digne de ce nom et *immédiatement possible*. Mais ne pas préjuger de son succès en proclamant unilatéralement l'« année sociale ». Ne pas se perdre non plus dans des travaux qui, pour être plus flatteurs pour l'esprit, déboucheraient sur une multitude de mesures « de caractère réel et non monétaire, sélectif et non global » et prendraient nom, s'ils aboutissaient, de réformes de structure. La *cure opérante* à la F. Perroux ⁽¹⁶¹⁾ est, nul n'en doute, un remède *spécifique*. Est-il cependant *praticable*? « On parie sur structure nouvelle, dit P. Dieterlen ⁽¹⁶²⁾, mais un tel pari est à peine formulable. « Il faut que ça change » n'est pas assez dire et c'est déjà s'engager trop loin... Tout naturellement, les objectifs assignés à la politique à long terme par

(160) Cf. P. DIETERLEN, « L'inflation par les « prébendes », *Banque*, janv. 1952.

(161) Cf. F. PERROUX, *L'économie du XX^e siècle*, op. cit., p. 458.

(162) Cf. P. DIETERLEN, *L'investissement*, op. cit., p. 200.

ses porte-parole sont l'antithèse de chaque sujet de mécontentement ». Et là, où « l'épopée tient lieu de calcul », le théoricien se retire.

Agissant ainsi, mérite-t-il le titre déjà patenté d'homme à la tour d'ivoire? Il ne fait, après tout, que se refuser à la compromission. Et s'il reste sceptique devant toutes les trouvailles de l'économiste d'action, il ne fait que tenir sa place.

Il la tient effectivement lorsqu'il affirme, sans dépasser le cadre des seules données sur lesquelles il peut compter, que notre Etat libéral doit ne répugner ni à l'intervention *technique* auprès des spéculateurs, ni à l'action *politique* sur les comportements retardataires ⁽¹⁶³⁾. Grâce à elles, le Pouvoir devenu fort et tenant la conjoncture bien en main, tout autre politique et — pourquoi pas? — la séduisante politique des revenus deviendra *médiatement* possible.

En leur absence, ou devant leur échec, l'issue est proche qui substitue aux quelques commodités de l'inflation une « incommodité majeure ». La monnaie qui se disait garante de l'ordre social engendre le désordre. Rejetée, le chaos prend sa place. C'est que le Prince, « conservateur de la monnaie » ⁽¹⁶¹⁾, n'a pas tenu la sienne.

JEAN-CLAUDE MÉNARD

(163) Cf. P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire*, op. cit., p. 183.

IMPUGNAZIONE DI DELIBERAZIONI ASSEMBLEARI INVALIDE DA PARTE DI AMMINISTRATORI E SINDACI (*)

Come è noto, l'art. 2377 cod. civ., che detta la disciplina dell'invalidità delle deliberazioni assembleari, statuisce al II° comma: « Le deliberazioni che non sono prese in conformità della legge o dell'atto costitutivo possono essere impugnate dagli amministratori, dai sindaci e dai soci assenti o dissenzienti... ».

Tale norma ha dato origine a varie perplessità per quanto attiene al diritto di impugnazione. La questione si pone precisamente in questi termini: la legittimazione ad impugnare la deliberazione assembleare non conforme alla legge o all'atto costitutivo spetta al singolo amministratore o al consiglio di amministrazione?

Prima di passare all'esame della detta norma, diremo subito che il problema si presenta negli identici termini anche per il diritto di impugnazione spettante al singolo sindaco o al collegio sindacale, dato che il II° comma dell'art. 2377 parla genericamente di impugnazione da parte degli « amministratori » o dei « sindaci ».

* * *

Già sotto l'abrogato Codice di Commercio si era discusso in dottrina e in giurisprudenza sull'azione di annullamento delle deliberazioni assembleari.

L'art. 163 del detto Codice attribuiva il diritto di opposizione contro le

(*) Tra gli scritti più recenti sul problema specifico si vedano: CANDIAN, *Pretesa legittimazione del singolo amministratore alla impugnazione di cui all'art. 2377 cod. civ.*, in *Temi*, 1962, p. 177; IDEM, *Non legittimazione del singolo amministratore all'azione di cui l'art. 2377 cod. civ.*, in *Temi*, 1963, p. 232; MINERVINI, *Sulla legittimazione degli amministratori all'impugnativa delle deliberazioni assembleari delle società per azioni*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1955, I, p. 206; IDEM, *Amministratori di società per azioni*, Milano, 1956, p. 186; VERNARECCI DI FOSSOMBRONE, *Sui poteri individuali dei sindaci delle società e sull'impugnabilità delle assemblee parziali o separate nelle società cooperative*, in *Giurisprudenza italiana*, 1956, I, 1, c. 907.

deliberazioni « manifestamente contrarie all'atto costitutivo, allo statuto ed alla legge » ad ogni singolo socio.

In assenza di una espressa disposizione di legge che legittimasse gli amministratori ed i sindaci all'impugnazione della deliberazione assembleare, la dottrina si era posta soprattutto il problema, pregiudiziale rispetto a quello in esame, se legittimati all'azione di annullamento *ex art.* 163 fossero i soli soci oppure anche gli amministratori e i sindaci.

La maggioranza degli Autori (v. per tutti DONATI, *L'invalidità della deliberazione di assemblea delle società anonime*, Milano, 1937, p. 233) aveva risolto negativamente il problema, pur auspicando l'opportunità, *de jure condendo*, che titolari del diritto e dell'azione di impugnativa potessero essere anche le persone fisiche degli amministratori o dei sindaci che non fossero soci. (Così DONATI, *op. cit.*, p. 235).

Qualche Autore però (VIVANTE, *Trattato di diritto commerciale*, II^o, Milano, 1929, p. 256; DE GREGORIO, *Società e associazioni commerciali*, Torino, 1938, p. 335), già sotto l'abrogato Codice di Commercio, aveva riconosciuto il diritto di impugnazione anche agli amministratori « perchè essendo responsabili anche di fronte ai terzi dell'osservanza dei doveri imposti dalla legge devono avere la possibilità di sottrarsi all'obbligo di eseguire le deliberazioni illegali facendole ridurre nel nulla ». (Così VIVANTE, *op. cit.*, p. 257). Il Vivante non aveva però precisato se per « amministratore » intendesse il singolo amministratore o il consiglio di amministrazione: questo ulteriore problema è stato esaminato dal De Gregorio (*op. cit.*, p. 336) il quale giungeva alle seguenti conclusioni: « L'obbligo di non eseguire le deliberazioni contrarie alla legge ed allo statuto ed eventualmente di impugnarle a norma dell'art. 163, in quanto l'esecuzione spetti — come sarà normalmente — al consiglio sarà da considerare come sottoposto alla volontà della maggioranza, secondo la regola generale dell'art. 141; ma il singolo amministratore, che conosce la infrazione della legge o dello statuto, non solo dovrà opporsi alla esecuzione dell'accennata deliberazione, facendo notare il suo dissenso dalla maggioranza, a norma dell'art. 149, ma, come qualsiasi azionista, potrà esercitare il diritto di opposizione di cui all'art. 163 ».

* * *

Tale soluzione è stata seguita anche sotto il nuovo Codice da alcuni Autori (MINERVINI, *op. cit.*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1955, I, p. 206; MIGNOLI e NOBILI, *Amministratori di società*, in « *Enciclopedia del diritto* », Milano, 1958, II, n. 19, p. 142; ROMANO-PAVONI, *Le deliberazioni delle assemblee delle società*, Milano, 1951, p. 360; SALANDRA, *Manuale di diritto commerciale*, I, Bologna, 1949, p. 308; GRAZIANI, *Diritto delle società*, Napoli, 1962, p. 358; TRIMARCHI, *Invalidità delle deliberazioni di assemblea di società per azioni*, Milano, 1958, p. 243), i quali riconoscono al singolo ammini-

stratore, sia esso socio o no, ed al singolo sindaco il potere di impugnare le deliberazioni non prese in conformità della legge e dell'atto costitutivo.

Gli argomenti in base ai quali i citati Autori sostengono il potere di impugnazione del singolo amministratore sono sostanzialmente i seguenti.

La legge riconosce il potere di impugnazione agli amministratori e ai sindaci non nell'interesse della società, ma nel loro proprio interesse.

Quanto poi alla natura di codesto interesse osserva il Minervini (*op. cit.*, p. 215): « Gli amministratori, in presenza di una deliberazione annullabile da parte dei soci non-assenzienti, e della quale essi debbano curare l'esecuzione in tempo anteriore alla scadenza del termine dalla legge prefisso per l'esercizio dell'impugnativa, si trovano in una penosa alternativa: se essi, in previsione dell'impugnativa non eseguano la deliberazione, e questa invece consegua efficacia definitiva per mancato esercizio dell'impugnativa da parte dei soci o altrimenti, saranno responsabili; se essi eseguano la deliberazione, e l'impugnativa venga poi esercitata da uno o più soci, ed accolta dal magistrato, in virtù dell'efficacia retroattiva dell'annullamento (cui l'art. 2377 comma III°, parte seconda, deroga esclusivamente nei rapporti coi terzi di buona fede) si troveranno ad avere eseguito una deliberazione caducata *ex tunc*, e ne sopporteranno anche qui le conseguenze ».

In altre parole — osserva il Minervini — l'interesse degli amministratori alla detta impugnazione « è un interesse alla definitività degli effetti giuridici della deliberazione, e quindi un interesse a sindacarne le condizioni di validità e a respingerne gli effetti giuridici, in quanto provvisori ».

In quest'ordine di idee è anche il Salandra (*op. cit.*, p. 308) il quale afferma che la legittimazione è attribuita agli amministratori e ai sindaci « per far dichiarare di non essere tenuti alla osservanza delle deliberazioni illegalmente prese dall'assemblea ed esimersi dalla relativa responsabilità ».

Che il potere di impugnazione venga dalla legge conferito al singolo amministratore ed al singolo sindaco sembra addirittura evidente al Romano-Pavoni (*op. cit.*, p. 361) dato che l'art. 2377 elenca gli amministratori, i sindaci, i soci, tutti alla stessa stregua, riconoscendo a ciascuno di essi singolarmente il potere di impugnazione.

Ulteriori argomenti a favore della tesi ora esposta vengono tratti anche dai Lavori preparatori e in particolare dalla Relazione al testo definitivo del Codice Civile (n. 975) ove si legge: « Il diritto di impugnativa è riconosciuto non soltanto ad ogni socio assente o dissenziente — compresi quelli che hanno diritto di voto limitato — ma anche ai sindaci e agli amministratori per i quali è parso evidente l'interesse di ottenere l'annullamento delle deliberazioni illegali onde eliminare ogni dubbio sull'obbligo ad essi spettante di darvi egualmente esecuzione ».

Ricordiamo, infine, sempre a favore della tesi ora esposta, l'argomento del Trimarchi il quale fa rilevare come la possibilità di impugnazione della deliberazione invalida da parte del singolo amministratore o sindaco rende

praticamente operante una norma che altrimenti sarebbe in molti casi destinata a non trovare applicazione « per il fatto che assai difficilmente la maggioranza degli amministratori e dei sindaci promuoverà l'annullamento di una deliberazione che normalmente è stata approvata dal gruppo che controlla la società, quello stesso gruppo al quale essi debbono la propria nomina » (*op. cit.*, p. 244).

* * *

L'avere invece ritenuto che amministratori e sindaci sono legittimati all'impugnazione della deliberazione annullabile nell'interesse della società ha portato altri Autori ad affermare che il potere di impugnazione di cui all'art. 2377 cod. civ. spetta in ogni caso al consiglio di amministrazione o al collegio sindacale. (FRÈ, *Società per azioni*, in « Commentario del Codice Civile » a cura di Scialoja e Branca, Bologna-Roma, 1961, p. 336; FERRARA, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 1962, p. 425; CANDIAN, *op. cit.*, in *Temì*, 1962, p. 177; *Idem.*, *op. cit.*, in *Temì*, 1963, p. 232; OPPO, *Amministratori e sindaci di fronte alle deliberazioni assembleari invalide*, in *Rivista di diritto commerciale*, 1957, I, p. 204).

Nello stesso senso della dottrina dominante si è recentemente pronunciata la Corte di Cassazione con la sua decisione del 24 aprile 1963, n. 1084 (in *Giustizia civile*, 1963, I, p. 1548, con nota conforme di GIANNATTASIO).

Tale sentenza, che conferma quella della Corte di merito (App. Milano, 13 dicembre 1960, in *Giustizia civile*, 1961, I, p. 685, pure con nota di GIANNATTASIO), per la prima volta statuisce nella giurisprudenza del Supremo Collegio il principio per cui il potere di impugnazione della deliberazione non conforme alla legge o all'atto costitutivo spetta al consiglio di amministrazione e non al singolo amministratore.

Afferma la citata sentenza che « qualora gli amministratori siano più » il potere di impugnazione spetta « solo ad essi collegialmente, in quanto formanti il consiglio di amministrazione della società, ai sensi dell'art. 2380 e 2388 c. c. ».

E più oltre, contro la tesi che riconosce il potere di impugnazione al singolo amministratore: « tale tesi non appare rispondere a quello che è lo spirito della legge che ha inteso affidare l'impugnazione delle deliberazioni invalide agli amministratori in quanto organo della società e perciò a tutela della società e degli interessi sociali e non a garanzia individuale di ciascuno di essi. E' vero che, nei progetti di riforma del codice del 1922 (Vivante) e del 1925 (D'Amelio) la legittimazione era stata riconosciuta espressamente a ciascun amministratore, o sindaco, così cercando di risolvere il contrasto dottrinario che, in proposito, già era sorto in base al codice di commercio allora vigente, ma non è meno esatto che tale formula è stata successivamente abbandonata sia nell'art. 311 del libro del lavoro che nella dizione dell'attuale

art. 2377 c. c., che ha preferito riferirsi agli « amministratori e ai sindaci », così lasciando intendere che la legittimazione viene data ad essi in quanto organo sociale, perciò collegialmente operante, e non ai singoli componenti degli organi collegiali medesimi. Nè vale l'argomento che il singolo amministratore trarrebbe il proprio interesse individuale all'impugnativa delle deliberazioni invalide dalla necessità di evitare la propria responsabilità personale per l'esecuzione di una deliberazione, in ipotesi, nulla od annullabile, perchè — come questa Suprema Corte ha pure ricordato con la sentenza 30 giugno 1959, n. 2068 — fino a che la deliberazione sociale non sia stata annullata, o dichiarata nulla, essa esprime sempre la volontà e l'interesse sociale, con la conseguenza che nè dall'annullamento, nè dalla dichiarazione di nullità della deliberazione potrebbe conseguire alcuna responsabilità degli amministratori per avervi dato esecuzione. Per contro, il limitare la legittimazione dell'impugnativa all'organo collegiale di gestione, anzichè ai singoli componenti del collegio, vale indubbiamente a rendere più responsabile l'iniziativa medesima ed a evitare che dall'iniziativa individuale possano derivare invece intralci dannosi alla vita della società, mentre l'amministratore ha altri mezzi per fare valere i propri interessi, come ad es. il diritto al risarcimento dei danni, ai sensi dell'art. 2383 c. c., nel caso di revoca dell'incarico senza giusta causa. In definitiva, nel sistema del codice e come è chiaramente desumibile dagli artt. 2380 e 2388 c. c., quando gli amministratori sono più, essi debbono operare collegialmente, come organo sociale e, pertanto, solo come collegio essi possono avere legittimazione alle operazioni sociali che intendono compiere e, di conseguenza, anche all'assunzione dell'iniziativa di promuovere l'impugnativa delle deliberazioni invalide, così come prevista dall'art. 2377 c. c. che, come tale, non è perciò concessa all'amministratore singolo ».

Accanto agli argomenti addotti dalla Suprema Corte a favore della propria tesi possiamo ricordare anche quelli del Candian (*op. cit.*, in *Temi*, 1962, p. 179), il quale, modificando la propria precedente opinione (in *Temi*, 1955, p. 190), rileva che:

a) già in apertura del paragrafo destinato al regolamento degli amministratori (art. 2380, c. 2) si dispone: « Quando l'amministrazione è affidata a più persone, queste costituiscono il consiglio di amministrazione ». C'è dunque un collegio, del quale non si sorprende la menoma traccia là dove si prevede, per le società c. d. di persone, una pluralità di amministratori (2257, 2258), nè vi ha alcuna regola da cui possa desumersi che un singolo amministratore è soggetto di poteri di gestione: non una. O c'è un solo amministratore, o c'è un « consiglio »;

b) il codice, dopo aver indicato analiticamente i poteri e i doveri dell'organo amministrativo (alla rinfusa: 2450, c. 3; 2363; 2364; 2366; 2377; 2380, c. 4; 2381 ecc.), detta una norma intensamente significativa sia per la definizione delle funzioni degli amministratori, sia per la esclusione di qualunque organo

di amministrazione che non sia il collegio: « In ogni caso (così l'art. 2392, c. 2) gli amministratori sono solidamente responsabili se non hanno vigilato sul generale andamento della gestione... ecc ». L'imposizione del dovere di vigilare sul « generale andamento della gestione » importa un obbligo generico, comprensivo, che amplia indefinitamente la sfera dei doveri dell'organo amministrativo al di là delle singole e frammentarie indicazioni della legge, e convalida la or cennata ipotesi che sia di competenza del consiglio tutto quello che non è menzionato fra le attribuzioni dell'assemblea ».

La tesi della legittimazione del consiglio di amministrazione è seguita anche dall'Oppo (*op. cit.*, p. 242) il quale esclude il potere di impugnazione del singolo amministratore sulla base di un solo rilievo: le funzioni dell'organo amministrativo competono in principio al collegio, anche se non sono di pura gestione. Ciò premesso l'Oppo si limita ad esaminare un aspetto ulteriore del problema, chiedendosi se la legittimazione *de quo* potrà essere delegata o no dal consiglio di amministrazione ad uno o più dei suoi membri. A tale proposito l'Autore citato rileva come, data la particolare situazione di conflitto tra organi sociali, debba toccare necessariamente all'organo amministrativo come tale giudicare dell'atto dell'assemblea e reagire contro di esso (*op. cit.*, p. 243; sullo stesso punto conforme CANDIAN, *op. cit.*, in *Temi*, 1955, p. 189; contro MINERVINI, *op. cit.*, p. 440).

* * *

Come già detto agli inizi, il problema si pone anche per la legittimazione spettante ai sindaci dato che ci si chiede se essa sia attribuita al singolo sindaco o al collegio sindacale.

Anche su questo punto si è pronunciata la Suprema Corte (Cass., 21 ottobre 1955, n. 3398, in *Giurisprudenza Italiana*, 1956, I, 1, c. 907, con nota contraria citata di VERNARECCI DI FOSSOMBRONE) affermando che il potere riconosciuto ai sindaci dall'art. 2377 cod. civ. non può essere esercitato da ciascun sindaco singolarmente ma soltanto dal collegio sindacale.

Il detto problema, pur ponendosi negli stessi termini di quello relativo alla impugnazione da parte degli amministratori dato che l'art. 2377 cod. civ. parla di « amministratori e sindaci » non può essere risolto sulla base dello stesso ragionamento. Qui, infatti, come osserva l'Oppo (*op. cit.*, p. 243) « la soluzione dipende dal giudizio circa la natura collegiale o individuale delle loro (dei sindaci) attribuzioni o circa il rapporto tra attribuzioni collegiali ed individuali ».

Non esistono infatti nel Codice norme che contemplino un'attività di competenza del singolo amministratore, qualora l'amministrazione sia affidata ad un consiglio. Invece l'art. 2403 cod. civ. autorizza i sindaci a compiere atti di ispezione e di controllo anche individualmente.

Ricordiamo a questo proposito quanto rileva il Candian: « Per i sindaci,

non si può ripetere tal quale il ragionamento delineato or ora: l'art. 2403 parla del controllo come ufficio del collegio sindacale. Non solo, ma a fronte della ripetuta, uniforme menzione del collegio sindacale (artt. 2397; 2398; 2401, c. 1 e c. 2; 2403, c. 1, 2, 4; 2404, c. 1, 2, 3, 4; 2406; 2408, c. 1, 2) la legge ha indicato testualmente il diverso soggetto delle ispezioni quando ha creduto opportuno di farlo: così dispone l'art. 2403, c. 3, autorizzante i sindaci a procedere anche individualmente ad atti di ispezione e di controllo: la quale norma può dirsi offrire nella sua stessa espressione letterale l'indice della eccezionalità, incastonata come è nella serie delle conformi disposizioni alludenti ad operazioni collegiali. E però non esiterei a consentire con la Corte di Cassazione 21 ottobre 1955, n. 3389 » (*op. cit.*, in *Temi*, 1962, p. 180).

Alla stessa conclusione della legittimazione collegiale dei sindaci è giunta, come si è detto sopra, anche la Suprema Corte la quale — con ragionamento sostanzialmente analogo a quello del Candian — così motiva: « Nel sistema del codice, i sindaci costituiscono un organo collegiale, che opera collegialmente e delibera a maggioranza. L'art. 2403 codice civile che fissa i doveri dei sindaci, li riferisce al collegio, e la facoltà riconosciuta ai sindaci nell'esercizio delle funzioni di controllo — e solo in queste — di procedere anche individualmente ad atti di ispezione e di controllo, s'inquadra nell'obbligo di vigilanza, a carico del collegio, che resta collegiale anche quando sorga la necessità di ripartirlo fra i suoi membri, perchè la vigilanza diventi praticamente possibile o risulti proficua. Nel qual caso i risultati dell'indagine individuale sono sempre riferiti al collegio, cui spetta il compito di apprezzarli e di deliberare sulle decisioni da prendere. Al di fuori di questi atti di ispezione e di controllo, gli altri compiti attribuiti ai sindaci sono tutti collegiali, ed in particolare è collegiale il controllo sull'attività delle assemblee, che trova la sua espressione nel diritto d'impugnare le deliberazioni invalide, diritto che non può essere esercitato che dal collegio, il quale deve prima deliberare sull'alternativa se proporre o meno l'impugnazione, al fine di evitare di dover rispondere solidalmente con gli amministratori dei danni prodotti dall'esecuzione di una deliberazione illegale, che sia stata poi annullata.

Quindi alla locuzione generica « i sindaci » usata dall'art. 2377 codice civile non può riconoscersi il significato di « ciascun sindaco », ma essa deve essere intesa come equivalente a quella di « collegio sindacale ».

Tale tesi, seguita dalla quasi totalità degli Autori (v. sopra) che hanno riconosciuto che la legittimazione all'impugnazione spetta al consiglio di amministrazione, è criticata dal Vernarecci di Fossombrone, il quale afferma non rispondere a verità che i sindaci costituiscano un organo che operi collegialmente e che deliberi a maggioranza, bensì solo che i sindaci costituiscono un organo collegiale « allorchè operano insieme » (*op. cit.*, in *Giurisprudenza Italiana*, 1956, I, 1, c. 908).

Questo — rileva l'Autore citato — risulta da un esame del Codice: dall'art. 2403 e dalle altre norme relative all'attività dei sindaci risulta che l'espressione « i sindaci » si può indifferentemente riferire al singolo sindaco o al collegio sindacale.

Queste osservazioni — obietta il Candian — non sono probanti, potendosi ripetere per i sindaci quanto si può dire anche per gli amministratori: « cioè essere le due espressioni equivalenti e costituire un'eccezione alla norma della collegialità soltanto le ipotesi in cui può ritenersi contemplato l'esercizio di attività extra-sociale » (*op. cit.*, in *Temì*, 1962, p. 180).

* * *

Per concludere, si può rilevare come le diverse soluzioni a cui giungono dottrina e giurisprudenza dipendano sostanzialmente dalla differente natura (individuale o sociale) riconosciuta all'interesse tutelato dall'art. 2377 cod. civ. e dalla diversa estensione attribuita al principio della collegialità nei due organi: gli uni, più rigorosi, ritengono che amministratori e sindaci costituiscano organi essenzialmente collegiali, salvi i casi espressamente previsti dalla legge; gli altri, pur riconoscendo che di solito amministratori e sindaci operano collegialmente, affermano che l'interprete può individuare casi di poteri attribuiti al singolo amministratore o sindaco pur in assenza di una esplicita norma in tal senso.

Certo è che la soluzione che legittima gli amministratori e i sindaci, anche individualmente, alla impugnazione delle deliberazioni invalide rende più ampia ed agevole l'applicazione della norma in esame, pur presentando l'inconveniente di affidare al potere del singolo — necessariamente più suscettibile di essere influenzato da interessi extra-sociali — la sorte di deliberazioni rilevanti per la vita della società.

PIERA NOBILI

RECENSIONI

GALIANI, Ferdinando: *Della moneta*, vol. I delle *Opere*, Feltrinelli, 1963 (pp. 422, L. 800).

Non si può dire che dei nostri economisti dei secoli scorsi esistano recenti ristampe, come non può negarsi che le poche disponibili siano spesso dovute a cultori di discipline le più diverse. Il caso delle opere del Galiani è, in tal senso, significativo: il suo trattato « *Della moneta* », conosciuto in tutto il mondo degli economisti, non era mai stato riedito, fino a ieri, in Italia a loro cura. L'aveva incluso nella sua « Collana » quel poligrafo eclettico che fu il barone Custodi, premettendovi una « Notizia » in cui il punto principale discusso concerneva la vera paternità dell'opera; Ferrara, invece, non l'aveva voluto ristampare nelle prime serie della *Biblioteca dell'Economista* coerentemente, d'altronde, col suo noto giudizio storico sui precursori italiani dell'economia politica. La migliore edizione critica dell'opera risaliva così a quasi mezzo secolo fa, allorché apparve nella laterziana serie degli « Scrittori d'Italia » a cura di Fausto Nicolini.

Proprio questo noto « gioiello » della cultura economica italiana del settecento, esce ora in edizione economica in una *Biblioteca* che ha già concesso ospitalità ad alcune opere tutt'altro che prive di interesse per lo stesso storico del nostro pensiero economico.

A dire il vero, anche nel mentre si moltiplicano iniziative del genere per moltissime opere letterarie in senso stretto, non si ha ricordanza di un'edizione italiana (all'estero, si sa, la cosa è diversa) completa ed a poco prezzo di un classico dell'economia.

Solo per questo, la presente edizione costituisce un vero e proprio avvenimento editoriale. Ma anche per l'attenzione critica con cui è curata e per le *Appendici* che la completano (costituite da alcuni inediti galianei, buona parte dei quali di ghotto interesse per l'economista).

Insieme ad un saggio sullo *Stato della moneta ai tempi della guerra troiana*, già pubblicato però da Fausto Nicolini, si hanno così le pagine iniziali di una traduzione delle lockiane *Considerations of the consequences of the lowering of interest* con alcune glosse del Galiani, dei *Pensieri sulle cause della spopolazione della Maremma e su' rimedi* e due *Pareri* sui problemi economici in quei tempi di attualità.

Oltre a questo la presente edizione si avvale anche di una pregevole introduzione di Alberto Caracciolo che, tutto sommato, rappresenta la più importante « novità » per lo studioso del pensiero economico.

E' difficile, oggi, dire qualcosa di nuovo su Galiani, dopo che la sua opera è stata da non molto analizzata da alcuni studiosi di indiscussa autorità; ancor più difficile è poi premettere poche pagine ad una ristampa della sua opera maggiore. Quella del prefattore è una vera e propria arte, fatta di conoscenza ed acutezza critica, sorretta da metodo ed ispirata dalla misura.

Oltre a questo, il giudizio su una prefazione non può prescindere dalle ferree esigenze che le provengono dalla funzione che deve assolvere. Essa dev'essere, innanzitutto, una presentazione agile, stimolante ed informata dei punti principali di un contributo, oltre che un inquadramento dell'epoca in cui visse l'autore, ed in cui nacque l'opera. Non può essere un saggio, del quale non può avere nè il taglio nè il ritmo; deve costituire però un'implicita affermazione di metodo, una precisazione, insomma, del modo di concepire la storia del pensiero economico.

Sotto molti aspetti questa del Caracciolo raggiunge bene il suo scopo: assai informata su quanto storici ed economisti hanno scritto sull'opera di Galiani, ne ripercorre i tratti sulla falsariga — in buona parte — di quanto ne disse Luigi Einaudi.

E proprio di lui sembra aver fatto proprio anche il metodo, se è vero che si parla « di 'estrarre' per così dire, le intuizioni più notevoli e moderne » del complesso « componimento ». Le idee galianee sul valore, sull'interesse, sulla moneta « immaginaria », sull'inflazione vengono così esposte in modo ordinato e brillante, alternate ad una succinta discussione dei più recenti contributi storiografici sull'economista meridionale.

Ora che il trattato *Della moneta* è disponibile in un'edizione per ogni verso così allettante, vien da augurarsi che qualche studioso italiano prenda l'occasione per ristudiare l'intero pensiero galianeo, onde ridurlo a corpo unitario ed individuarne lo spirito generale, con la preoccupazione di coglierne le relazioni con la cultura economica italiana e straniera del suo tempo e di misurarne l'importanza in funzione dei problemi che voleva discutere e contribuire a risolvere.

Eppure, a ben pensarci, quello di Galiani è davvero un destino curioso. Dopo essere stato considerato uno dei tanti (uno « del gruppo », direbbe Schumpeter) dagli economisti italiani della prima metà dell'Ottocento, è stato poi tardivamente rivalutato da tutta una tradizione di studi che va da Pantaleoni a Loria, da Lanzillo a Einaudi. E si è discusso insistentemente se Galiani precorra Gossen o se esistano sufficienti analogie esplicite per poterlo definire il Cantillon italiano. Su questa linea, si è perfino giunti ad attribuire alcuni fuorviamenti (o pretesi tali) della scienza economica al fatto che Ricardo non conobbe la « moneta » galianea.

Tutto questo, fatto con la nota tecnica dell'isolare un passaggio, un brano, un periodo, in cui si troverebbero i germi delle più note formulazioni teoriche. Senza parlare poi delle sue idee sul valore che, si può ben dire, hanno fatto il giro del mondo: due paginette, scelte ad arte, senza dubbio assai incisive, nelle quali ognuno ha visto od intravisto un po' tutto. E così, la storia delle dottrine « vere » e quella « tecnica » della scienza economica si sono date la mano per confinare Galiani sul trono dorato dei brillanti precursori di alcuni dei più assodati teoremi della nostra disciplina. Non ci si era neppure ricordati di un ammonimento, vecchio ormai di un secolo, di Ferrara che può essere considerato un po' il « padre » di tanti di quegli studiosi: « le priorità di pensieri isolati — aveva avvertito il grande economista — son questioni puerili in se stesse, ed a ragionarvi sul serio è come lanciarsi senza bussola sopra un oceano, in cui si conosca da qual punto si scioglan le vele, senza potersi vaticinare in qual altro ci sarà permesso di gettare le ancore » (*Opere*, II, 222). Cosicché la fuorviante esigenza di tutto raffrontare con una modernità interamente dispiagata e senza problemi ha non poco turbato la serena ricerca dello storico del pensiero economico. Talchè il di lui lavoro, invece di ambire alla individuazione dello spirito informatore di un sistema di pensiero, è parso il più delle volte assimilabile a quello di un raddomante alla ricerca di nuove vene, pur sottili, di acqua sorgiva da ricondurre alla superficie.

Conviene riflettere che un po' tutti questi storici del pensiero economico dediti alla ricerca di precursori remoti dei fondamentali teoremi attuali, hanno, in fondo, una modesta concezione della teoria economica. Si voglia anche concepire la scienza economica come un insieme di teoremi, e la sua storia come la ricostruzione delle tappe radiose di un pensiero che, di volta in volta, riesce a cristallizzarsi in un risultato analitico, l'apporto di ogni autore deve uscir fuori da una indagine sulla natura scientifica, e quindi logica, del suo travaglio culturale che permette e giustifica la formulazione del teorema e sulla capacità di essere parte di un sistema e non una semplice occasionale intuizione.

Ci sembra che su questo punto la stessa prefazione del Caracciolo presti il fianco a qualche riserva, specialmente là dove, di fronte ad alcune osservazioni del Pietranera sulla inconsistenza di alcuni tentativi pre-ricardiani per una teoria del valore-lavoro, conclude essere quello un discorso eminentemente teoretico di scarso rilievo per la « storia dell'economica » la quale, « in luogo di una depurazione del pensiero più avanzato da residui del passato, ha soprattutto bisogno di stabilire influenze reciproche, analogie, svolgimenti successivi di intuizioni e proposizioni *in nuce* » (p. XXIV).

A parte la scarsa « omogeneità » della definizione del compito di tale storia, si vuol qui riaffermare che ogni scelta di metodo impone *almeno*, per essere feconda, la determinazione di una sua coerente ed integrale utilizzazione.

E' nostra impressione però, che una rivalutazione della cultura economica del settecento la si possa fare solo dimenticando il seducente richiamo della sirena schumpeteriana, per riaffermare linfa vitale ad altre tradizioni che pure hanno, da noi, un rispettabile passato.

Certo che, proprio nel mentre gli storici senza attributi hanno in Italia riscoperto la ricchezza di temi e la vitalità di quella cultura, sarebbe bene che anche gli economisti ripensassero ai « diritti alla gratitudine dei posteri » che essa si conquistò lungo un travagliato secolo di opere in cui si bruciarono gran parte delle nostre migliori energie intellettuali. Tutto questo, non tanto per proporre un'astratta questione di competenza — che sarebbe un non senso culturale — quanto per ricordare almeno la fecondità di una reciproca conoscenza di contributi e di interpretazioni ogni qualvolta s'ha da discutere di problemi o concetti che hanno direttamente a che fare con la nostra disciplina.

PIERO BARUCCI

CAPRONNIER-SPIELHAGEN, Janine: *Comptes nationaux et régionaux de l'énergie*. Paris, Colin, 1962 (in 8°, pp. 345, Tableaux nat. 14; Tableaux rég. 192; Cartes 12).

E' J. M. Jeanneney che — quale direttore con M. Flamant della collezione « Recherches sur l'économie française » — nella prefazione al volume qui presentato pone in risalto il valore dello studio in relazione alla programmazione economica. Le matrici delle interrelazioni industriali oggi esistenti in Francia — pur costituendo con le loro serie storiche riguardanti una ventina d'anni guide indispensabili alla condotta economica del Paese — si limitano a una visione globale e soprattutto quantitativa dell'economia nazionale. In tal modo le singole dimensioni non qualificate né localizzate si rivelano insufficienti alla formulazione di previsioni economiche. Permettendo la scomposizione dei dati globali del sistema economico in settori fondamentali e in spazi regionali, nell'ambito dei quali giocano situazioni peculiari a ciascun ramo, l'*input-output analysis* è guida efficace alla scelta dell'investimento pubblico o all'orientamento del privato nelle singole regioni e quindi strumento più idoneo della politica economica regionale. In tal modo l'analisi dei valori globali nazionali, attuata mediante la

disaggregazione per settori e per regioni, diventa ai fini essenzialmente operativi precondizione a qualsiasi programmazione che voglia prendere realisticamente l'avvio dalla conoscenza dei fabbisogni attuali per giungere alla valutazione dei prospettivi, in una costruttiva sintesi regionale valida sul piano nazionale e sul piano locale. Per essere tale, essa dovrebbe non solo contemperare le esigenze delle singole regioni, ma esaltarne reciprocamente i rapporti.

In pratica sia in Francia sia altrove si è appena agli inizi nella costruzione di modelli, ove il fattore « spaziale » assuma il giusto rilievo. Tanto più va apprezzato lo sforzo compiuto dalla signora Capronnier-Spielhagen, che con questo volume colma una lacuna, iniziando dal settore-chiave dell'energia, la cui esatta conoscenza in termini di contabilità nazionale e regionale costituisce indubbiamente premessa alla formulazione di qualsiasi programma di sviluppo, tanto indicativo, che imperativo. La relazione parametrica esistente tra consumo di energia e stadio di sviluppo economico giustifica largamente la priorità di trattazione.

Mediante il sistema delle interdipendenze strutturali, adattato con metodo che lo stesso J. M. Jeanneney, dando atto della sua efficacia, definisce ingegnoso e originale, il volume qui presentato riesce a dare un quadro quantitativo e qualitativo preciso della situazione energetica francese nell'ambito nazionale (prima parte) e nell'ambito regionale (seconda parte), cogliendone insieme la distribuzione spaziale e gli scambi interregionali. Lo stesso economista si rammarica che, mentre i dati nazionali coprono un periodo che va dal 1954 al 1960, i regionali si riferiscano solo al 1954. La via è però tracciata, e sarà relativamente agevole aggiornare le tavole per gli anni successivi. La vera difficoltà della costruzione di simili modelli disaggregati s'incontra nella raccolta dei dati, non forniti nel modo dettagliato richiesto dagli istituti statistici statali. L'a. ha potuto supplire qui alla deficienza risalendo alle fonti dirette, attualmente le sole disponibili quando si affrontino singoli settori economici. Le tavole dei conti nazionali, qui presentati a operatori ed economisti, si dimostrano in tal modo efficaci al fine di evidenziare le ripercussioni dei mutamenti della politica energetica sulle singole branche. A differenza delle matrici usate per gli U.S.A. dal Leontief — che pongono soprattutto in rilievo i coefficienti tecnici di produzione — e in conformità alle modifiche già adottate in Francia, esse danno maggior risalto agli scambi, che si svolgono fra settori non relati fra loro, ma riferiti ai prodotti. In due distinte matrici (vendite e acquisti, valutati ai prezzi correnti di mercato) sono incolonnati orizzontalmente acquirenti o consumatori, verticalmente produttori o fornitori. Ne consegue l'effettiva utilizzazione delle singole fonti energetiche, ivi inclusi i molteplici prodotti in cui una stessa può venire impiegata, sia all'interno dello stesso ciclo produttivo, sia all'esterno nei rapporti con altri cicli. Le diverse voci sono raggruppate in due grandi categorie: energia primaria e energia secondaria. La suddivisione evita la doppia contabilità delle fonti utilizzate in più impieghi e permette di seguire le tendenze evolutive in atto (la più significativa: l'incremento delle seconde rispetto alle prime, cioè del petrolio rispetto al carbone), traendone le dovute conseguenze. Attraverso l'esame delle cifre di più anni diventa inoltre agevole distinguere i coefficienti tecnici, che rivestono una certa stabilità, da quelli eminentemente variabili, per cui le previsioni per il fabbisogno di energia dovrebbero risultare in futuro maggiormente attendibili. Di grande utilità è qui la distinzione per ogni fonte energetica dei dati sulla produzione nazionale, l'importazione e l'esportazione. Carbone e petrolio costituiscono infatti il 25% delle importazioni totali francesi; onde la raccomandazione di

ripartire e utilizzare nel miglior modo possibile le risorse interne, tenendo conto che ogni investimento nel settore energetico suscita rilevanti effetti moltiplicativi di reddito. E' pure posto in rilievo come, rappresentando l'energia una componente essenziale di ogni prodotto, la conoscenza delle dipendenze strutturali permette di rilevarne il peso sul costo totale e di prevederne le ripercussioni conseguenti alle oscillazioni dei prezzi.

I criteri adottati nella compilazione delle tavole e difficoltà inerenti sono diffusamente illustrati. Il settore è altresì studiato con esatta interpretazione delle tendenze che emergono dai dati esposti. La prima parte si chiude infatti con l'esame dell'evoluzione a breve termine degli scambi negli anni considerati (1954=100) e con una succinta esposizione delle prospettive di lungo periodo. Facendo riferimento alla correlazione tra consumo totale di energia e sviluppo economico, per misurare l'entità del fabbisogno energetico nel futuro si consiglia di risalire alle previsioni di carattere generale. Nel caso particolare, soprattutto al prevedibile sviluppo industriale. In base a queste considerazioni, è certo che le importazioni del settore dovranno aumentare. Petrolio ed energia atomica saranno le fonti impegnate in crescente misura all'incrementato fabbisogno. La scelta dipenderà dalle diverse fonti concorrenziali e ciò aumenterà la labilità delle previsioni economiche, pur accompagnate dallo studio della struttura dei mercati e dei costi.

Le analisi spaziali, che occupano la seconda parte del volume, possono servire da punto di partenza per la formulazione di previsioni, che rivestano un grado superiore di attendibilità. Esse rappresentano la parte veramente originale dell'opera dal momento che per il settore dell'energia già disponiamo di matrici nazionali (USA; Italia, ENI) e supernazionali (CECA). La suddivisione in 16 regioni, indipendente da suddivisioni storiche, fisiche o amministrative, risponde essenzialmente a omogeneità di redditi, popolazione e attività, pur costituendo multipli dell'unità-base statistica, amministrativa e sociale: il *département*. Per ogni singola regione sono stati compilati 5 quadri (carbone, petrolio, gas, elettricità e un quinto di sintesi), che pongono in risalto — in quantità fisiche e in valore — le rispettive disponibilità di fonti energetiche, gli scambi interregionali e gli scambi con l'estero. Sta a premessa un esame della localizzazione delle fonti di produzione — accompagnato da nitide cartine illustrative — e della formazione dei prezzi partendo dalla loro scomposizione (prezzo di base + imposte e tasse + trasporto + profitto). Ciò al fine d'illustrare il prezzo medio, usato nelle tavole espresse in valofi, con l'avvertenza che esse vanno interpretate con prudenza, non potendo rappresentare cifre assolute, ma solo diverse gradazioni di grandezza. La sintesi del bilancio energetico delle singole regioni è preceduta da un'argomentazione sull'influenza dei prezzi dei prodotti energetici sulla scelta dei consumatori regionali. Una posizione particolare con tavole ricapitolatrici è riservata al carbone, che rappresenta (1954) il 65% del consumo energetico nazionale.

Nel suo complesso lo schema, debitamente illustrato, rende evidenti sia la struttura energetica nazionale, ponendone in risalto la posizione deficitaria, sia le disparità regionali. Per questa seconda parte però è stato scelto purtroppo il 1954, anno non indicativo; la produzione del gas di Lacq ha già modificato molti rapporti. Inoltre le cifre occupano ben 192 tavole, attraverso le quali la consultazione è a volte ardua. Sarebbe auspicabile una semplificazione nell'eventuale aggiornamento. Chiude il volume un *annexe* diretto ai non specializzati con la tecnologia delle fonti energetiche e una *appendice*, che segue l'evoluzione del settore in campo nazionale sino al 1960, cogliendo le tendenze dominanti nella scelta delle diverse fonti e la loro ripartizione fra le

principali attività consumatrici. In tal modo è stato possibile rilevare le ripercussioni positive dell'introduzione al consumo del gas di Lacq, attraverso la progressiva diminuzione dal 1957 della quantità percentuale importata in relazione alla disponibilità interna (misurata in equivalente-carbone) e correggere nel IV piano (1962-1965) le previsioni risultate errate nel III (1957-1961, basato sui dati del 1954). Questo aveva previsto un incremento dell'8% nell'importazione delle fonti energetiche e, preoccupandosi soprattutto delle incertezze derivanti dalla crisi di Suez, aveva auspicato la massima valorizzazione delle risorse interne. Il IV — riscontrato al contrario un effettivo incremento del 4% e una relativa abbondanza di fonti energetiche rispetto al ritmo più calmo di assorbimento — pur non trascurando i fattori esterni di perturbamento, ha cercato di prevedere un tasso di incremento delle fonti energetiche correlato al tasso di incremento dello sviluppo economico.

La stazionarietà del quantitativo di carbone prodotto, il rapido incremento del petrolio e dei suoi derivati, il lento ma costante progresso dell'energia elettrica, la comparsa del gas naturale e la prevedibile utilizzazione dell'energia nucleare dal 1965 rappresentano ormai dati di fatto, sui quali hanno potuto basarsi le previsioni per il IV piano. Gli esperti hanno affidato alla massima produzione di gas del territorio nazionale e d'oltremare e all'incremento del petrolio della zona franca la soddisfazione dell'aumentata domanda.

Le difformità tra previsione e realizzazione nel terzo piano francese suggeriscono la necessità di un aggiornamento annuale dei dati, che implichi una intelligente e motivata interpretazione delle tendenze evolutive, e nello stesso tempo segnano il limite delle matrici ai fini operativi. Il limite è proprio dei modelli meccanicisti, la cui validità può essere infirmata sia dal sopravvenire di fatti entelechiani — secondo la nota terminologia del Demaria (nel caso in esame la scoperta davvero sensazionale del gas di Lacq, determinante anche in sede regionale per lo sviluppo di una delle aree più depresse della Francia) — sia da mutamenti tecnologici innovativi e anch'essi imprevedibili. Con ciò non si vuol disconoscere il valore euristico delle matrici qui presentate. Esse, offrendo il quadro della situazione energetica, globalmente e spazialmente, e segnando le tendenze evolutive nel periodo rilevato, costituiscono una solida base di partenza agli effetti operativi. E' in questa seconda fase che l'uso dell'algoritmo non dovrà far passare in secondo piano le valutazioni di carattere economico ed extra-economico — neglette negli schemi quantitativi perché non traducibili in cifre — affinché i risultati non siano esclusivo frutto di astrattezza, ma lascino largo spazio ai fattori non determinabili *a priori* e al qualitativo. Del resto l'A. stessa, pur affermando come dai complessi studi di previsione nel settore energetico i non matematici siano esclusi, avverte che le valutazioni si basano su ipotesi economiche sempre discutibili. Si dovrà così tenere conto della loro labilità, soprattutto in relazione a eventi congiunturali, a tensioni concorrenziali e a non adattamenti nel quadro regionale, compilato dalla non omogenea ripartizione di fabbisogni e risorse.

M. L. MANFREDINI

CORNA PELLEGRINI, Giacomo e FERRARIO, Luigi: *Varese: premesse alla programmazione*. Sviluppo economico, bisogni della comunità, infrastrutture e amministrazione pubblica nella Provincia di Varese. Amministrazione provinciale di Varese, 1963 (in 4°, pp. 319-XIX, Tabelle 148, f. t. cartogrammi n. 16, grafici 2).

Non appaia azzardato considerare questo volume quale complemento del lavoro qui recensito, su *La nuova fascia industriale di Milano*. Lo studio dettagliato della provincia di Varese conferma infatti la validità di quella direttrice nord, segnalata come la principale nel processo di formazione della grande Milano. Il dinamismo economico e la vocazione urbana della regione di nord-est del territorio varesino, ove si riconosce il felice comporsi del rapporto città-campagna, si affermano pertanto come fatti indipendenti dal capoluogo (Varese). Nell'estensione dell'area urbana di Milano oltre i confini stessi della provincia appare chiara la forza centripeta esercitata dal centro di Milano. Tale forza ha nettamente diviso la provincia in due. A est della linea Porto Ceresio - Varese - Somma Lombardo la regione che fa perno su Milano, ove si concentrano i quattro quinti della popolazione, grazie soprattutto al movimento immigratorio, ivi attratto dagli importanti complessi industriali; a ovest e a nord la regione collinosa e montagnosa, che ospita l'altro quinto della popolazione e che dipende dall'effettivo capoluogo.

E' alla prima che si deve la posizione di primaria importanza di Varese, la quale per reddito *pro capite* e per gli altri fattori si colloca tra le provincie più dinamiche. Qui la rivoluzione industriale risale ormai a un secolo e le attività economiche vi possiedono tuttora una forza autopropulsiva, che solo una già paventata carenza di manodopera potrebbe deprimere. Gli imprenditori — nella generalità anche portatori di capitali — adeguano prontamente le loro industrie ai progressi tecnologici, evitando le remore dell'obsolescenza degli impianti. Questo si verifica particolarmente nel settore della meccanica e dell'industria tessile cotoniera. Imprese di media e piccola dimensione sono fra loro collegate dallo svolgimento di diverse fasi appartenenti allo stesso ciclo produttivo.

In questo studio l'eccessiva specializzazione merceologica viene indicata come punto oscuro delle prospettive di sviluppo, tanto più ch'essa riguarda il settore tessile. Esso consiglia una maggior differenziazione e un maggior interesse verso la produzione di beni strumentali e di consumo durevoli. Qualche preoccupazione desta anche l'elevato grado di saturazione industriale nella regione est e nella stessa zona in particolari comuni. Ciò non dà luogo però a squilibri propri dell'economia dualistica, dal momento che, in benefica osmosi, verso i nuclei, sedi di localizzazioni industriali, affluisce la manodopera dagli altri prettamente a carattere residenziale.

Che l'area a elevato reddito sia quella che gravita su Milano non significa che l'amministrazione varesina sia estranea al dinamismo in atto. Il suo contributo al benessere della zona si rileva attraverso la spesa annua *pro capite* del capitale fisso sociale, che ha raggiunto una cifra superiore alla media delle province settentrionali. La viabilità assorbe più del 70% della spesa complessiva, mentre più dell'11% va all'istruzione. Si tratta indubbiamente di un bilancio positivo, che dimostra come la pubblica amministrazione possa secondare lo sviluppo economico nei settori che le sono propri, e che acquista una particolare rilevanza nel ricordare il carattere autopulsivo dell'economia varesina.

La Pubblica Amministrazione si propone di intensificare l'approntamento delle infrastrutture, ancora insufficienti rispetto al rapido incremento demografico (immigrazione), salvaguardando l'armonia fra città e campagna e rafforzando la destinazione peculiare a ciascuna regione. L'obiettivo dovrebbe essere raggiunto mediante un'adeguata politica dei trasporti, che indirizzi i nuovi insediamenti verso il triangolo — ricco di laghi, colline e boschi — Laveno-Varese-Somma Lombardo (a ovest della linea

già segnalata) e correnti turistiche verso la zona montagnosa del nord, dove, alle facili vie di comunicazione, dovranno affiancarsi attrezzature turistiche e rimboschimenti in vaste aree. La razionalità che informa i criteri della programmazione di domani non esclude la preoccupazione per un benessere, che ha investito un'umanità impreparata e bisognosa di ausilio per apprezzare — al di là della facile ricerca del soddisfacimento di bisogni materiali — più elevati valori umani.

L'appunto che si può fare a questo studio, che opportunamente evita il richiamo a schemi avulsi dalla realtà, è di non aver approfondita la vocazione internazionale di Varese, attraverso anche la linea navigabile Adriatico-Locarno. E' proprio quel triangolo, oggi isolato, limitato a ovest dal Ticino e con l'angolo nord lambente il lago Maggiore, che subirà in futuro i maggiori mutamenti. Lo stesso in relazione alla posizione di Varese nell'ambito della grande Milano di domani.

Il volume tuttavia — già ricco di tabelle e cartogrammi, che offrono un quadro completo del contesto economico-sociale della provincia — promette un'ulteriore analisi di questi problemi. Essi per altro potranno trovare il giusto rilievo solo mediante piani urbanistici interprovinciali, ai quali siano chiamati a collaborare in egual misura urbanisti, geografi ed economisti, affinché resti adeguatamente salvaguardata la naturale vocazione di ciascuna regione.

M. L. MANFREDINI

STEINER, Jürg: *Die Beziehungen zwischen den Stimmberechtigten und den Gewählten in ländlichem und städtischem Milieu*. Berner Beiträge zur Soziologie, Herausgegeben von Prof. Dr. R. F. Behrendt. Bern-Stuttgart, Verlag Paul Haupt, 91 pp., fr. sv. 6,80.

Si tratta del primo lavoro sociologico pubblicato nell'ambito del Seminario Sociologico dell'Università di Berna, sotto la direzione del Prof. R. F. Behrendt.

Sono stati presi in esame i rapporti fra elettori e deputati nell'ambiente rurale e in quello cittadino.

Il saggio, basato su un'inchiesta sistematica svolta tra i deputati e gli elettori nel cantone di Berna, offre interessanti correlazioni tra i fattori che determinano i rapporti fra gli elettori e i deputati. Sono stati esaminati la mobilità sociale e geografica, la struttura professionale, le relazioni pubbliche dei partiti, dei sindacati, delle associazioni, dei giornali ed altro ancora. Anche il problema della partecipazione alle elezioni è stato incluso nel quadro dell'inchiesta.

Al lettore straniero interessano meno le asserzioni sulle condizioni locali, che il metodo sviluppato nella realizzazione dell'inchiesta, la formulazione delle domande rivolte ai deputati e agli elettori e la procedura seguita nell'analisi delle risposte. L'esposizione è chiara e vivace; rigorosa l'illustrazione delle componenti che stanno alla base della compilazione delle domande rivolte al pubblico. Insomma, un modello per la condotta di analisi empiriche nel campo della sociologia politica. Interessante è pure l'appendice matematica.

ANTON STÖGER

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

BURTT, Everett, Jr.: *Commuting and the Supply of Labor* (p. 1121-1134).

Commuting costs of workers to jobs within a given spatial labor market area include both monetary outlays and the subjective disutilities of the journey. As shown by indifference curve analysis, these costs limit the amount of time a worker will devote to work and commuting, given the wage rate. The effect of these costs is that workers will shorten commuting distances (i.e., find jobs closer to their residences), unless alternative jobs are not available and the loss of comparative wage and non-wage employment benefits is substantial. In the Greater Boston, Massachusetts, metropolitan area, studies of the relocation of firms show that commuting costs limit the distance workers will commute even with the development of new highway systems. As a result, intra-metropolitan labor markets can be defined spatially by types of labor in terms of sex, skills, and other characteristics. Overlapping sub-area markets are created and tend to persist, however, if workers remain with their employers even when relocations have lengthened commuting distances. Such workers are usually the longer-service employees who have acquired seniority and other non-monetary rights in their jobs.

ANGELL, James W.: *The United States International Deficit: Dilemmas and Solutions* (p. 1135-1147).

Since 1958, the United States has been running international-payments deficits averaging \$ 3.5 billions a year. The resulting steady losses of U. S. gold and growth in U. S. liquid liabilities to foreigners are increasingly dangerous, and cannot be continued indefinitely. But the various attempts to find comprehensive remedies have revealed serious conflicts among U. S. objectives and consequent dilemmas in trying to select appropriate practical policies, difficulties which the available theoretical models do little to help resolve.

The chief dilemmas arise from the facts that the U. S. has a low rate of internal growth and high unemployment; that the international deficits are due mainly to net governmental and private capital exports, not to an adverse trade balance; that the U. S. Administration is committed to fight internal inflation; and that it strongly supports retention of substantially the present international monetary system.

The classical cure for international payments deficits is of course to enforce monetary and fiscal restraint, but this would hurt and perhaps reverse the current programs to stimulate growth and employment. On the other hand, in the special situation of the United States devaluation would probably not be effective, for reasons that are

examined at length. A regime of freely-fluctuating exchange rates would probably also fail here.

It is urged, instead, that the United States should retain its programs to stimulate internal growth and employment, but should also press hard to get greatly increased participation by other « Western » countries in the mutual-defense and economic-aid programs. If the international deficits are not reduced sharply and soon, however, the United States should impose severe controls over all private capital exports by Americans; and if necessary in order to enforce this, should also adopt an appropriate form of general exchange control over *all* purchases abroad by Americans.

CAPRARA, Giordano: *Sales Control as a Tool to Reduce the Discrepancy between Wholesale and Retail Prices* (p. 1148-1159).

In recent times public initiative has aimed at reducing the great discrepancy between wholesale and retail prices in the food and in particular greengrocery sector. Such an attempt has raised the interest of a large number of consumers, businessmen and scholars.

The Author of this article will examine one of these attempts which has been sponsored by the Town Council of Milan and which is known as « controlled sales ».

Through the examination of several facts and phenomena contributing to the rise of retail prices in the greengrocery sector, the Author — although recognizing that these « controlled sales » stimulate competition and favour price control — points out their limitations and gives a few suggestions in order to increase and improve their efficiency.

KELLEY, William T.: *Costs and Margins in the American Ethical Pharmaceutical Industry* (p. 1160-1173).

Ever since the hearings of the Kefauver Committee and the publication of its findings in 1961, a great deal of controversy has been heard in the United States over « the high price of drugs ». Critics have taken the pharmaceutical industry to task for being monopolistic and profiting at the expense of the ill and the indigent. Industry spokesmen have replied with heat and sorrow, saying that people simply do not understand the economic characteristics of the drug industry. It is *not* a monopoly, they claim; there is a multitude of companies and they compete vigorously with one another. Witness the great amount of money spent on advertising and detailing drugs to the medical profession. Of course, they add, the price of a new preparation tends to be high initially — this is due to the great research and development expense that went into developing it. But, they point out, after such costs plus expenses for marketing have been recovered, the price may be reduced drastically.

What is the truth? How high or low, in fact, are margins and profits in the ethical pharmaceutical industry? Are costs and profits out of line, as measured by similar yardsticks applied to other industries? In the hope of throwing light in an area much beclouded by the smoke of controversy, the author has assembled solid facts from reliable sources. By employing such facts, it is hoped that a rational judgement of some of the questions raised above may be made.



BURTT, Everett J., Jr.: *Die Bedeutung der räumlichen Distanz zwischen dem Wohnsitz der Arbeitskräfte und ihrem Arbeitsplatz* (S. 1121-1134).

Die Kosten der Anfahrt von Arbeitskräften zu ihrem Arbeitsplatz und der Rückkehr zu ihrem Wohnsitz innerhalb einer bestimmten Arbeitsmarktzone beinhalten nicht nur geldliche Ausgaben sondern auch die subjektive Wertlosigkeit der Fahrt. Wie die Indifferenzkurven aus der Analyse zeigen, beschränken diese Kosten bei einem gegebenen bestimmten Lohnsatz die Zeit, die der Arbeiter der Arbeit und der Fahrt widmet. Die Folge dieser Kosten ist, dass die Arbeiter die Anfahrtswege abkürzen, d. h., dass sie Arbeitsplätze suchen, die näher bei ihrem Wohnort liegen, es sei denn, dass keine alternativen Möglichkeiten bestehen oder der Unterschied in den Arbeitsbedingungen zu gross ist. In der Zone von Boston, Mass., zeigen die einschlägigen Studien der Unternehmungen, dass die Kosten der Anreise zum Arbeitsplatz die Entfernung begrenzen welche der Arbeiter bereit ist, auf sich zu nehmen und dass auch die Entwicklung neuer Autostrassensysteme keine Abhilfe schafft. Daraus ergibt sich, dass die Arbeitsmärkte in räumlicher Hinsicht nach Art der Beschäftigung, Geschlecht, Spezialisierung und anderen Merkmalen unterteilt werden können. Immerhin, wenn die Arbeiter trotz Verlegung des Arbeitsplatzes oder Wohnsitzes bei ihrem Arbeitgeber bleiben, dann entstehen eigene Unterzonen im Arbeitsmarkt, welche die Tendenz haben, bestehen zu bleiben. Es handelt sich gewöhnlich um Arbeitnehmer, die besondere Rechte aus ihrem Dienstverhältnis auf Grund ihrer langjährigen Zugehörigkeit zum Arbeitgeber erlangt haben; zu diesen besonderen Ansprüchen gehören nicht nur höhere Lohnsätze oder sonstige geldliche Zuwendungen.

ANGELL, James W.: *Das internationale Defizit der Vereinigten Staaten: Dilemmas und Lösungen* (S. 1135-1147).

Seit 1958 haben die Vereinigten Staaten ein Defizit in den internationalen Zahlungen, das sich auf 3,5 Millionen \$ im Jahresdurchschnitt beläuft. Die daraus folgenden dauernden Goldverluste und die Entwicklung der liquiden Schulden der Vereinigten Staaten gegenüber Ausländern werden immer gefährlicher und können nicht auf unbegrenzte Zeit weitergehen. Die verschiedenen Versuche, geeignete Abhilfe zu schaffen, haben ernste Konflikte in den politischen Zielsetzungen der Vereinigten Staaten aufgedeckt. In diesen Zwangslagen ist es schwer, politische Praktiken zu finden und die theoretischen Modelle, die zur Verfügung stehen, helfen wenig zur Lösung dieser Probleme.

Die ernstesten Folgen leiten sich aus der Tatsache ab, dass die Vereinigten Staaten im Innern einen niedern Entwicklungssatz und einen hohen Prozentsatz an Arbeitslosigkeit aufweisen. Das internationale Defizit geht hauptsächlich auf reine Kapitalexporte seitens Regierungsstellen und Privaten zurück und nicht auf einen ungünstigen Verlauf der Handelsbilanz. Die Verwaltung der Vereinigten Staaten ist einerseits gezwungen, die interne Inflation zu bekämpfen und ausserdem die Basis des gegenwärtigen internationalen Währungssystems aufrecht zu erhalten.

Die klassische Kur für ein Defizit in den internationalen Zahlungen wären

natürlich einschneidende währungs- und steuerpolitische Massnahmen. Diese würden aber die gegenwärtigen Programme zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung und Erreichung der Vollbeschäftigung zumindest schädigen wenn nicht überhaupt umwerfen. Andererseits wäre angesichts der besonderen Situation der Vereinigten Staaten eine Währungsabwertung wahrscheinlich unwirksam, und zwar aus Gründen, die in diesem Artikel im Detail untersucht werden. Auch ein Regime freier Wechselkurse wäre wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt.

Es wird dagegen empfohlen, dass die Vereinigten Staaten ihre Programme, die auf die interne wirtschaftliche Entwicklung und die Vollbeschäftigung gerichtet sind, aufrechterhalten, dass sie aber energisch darauf dringen sollen, eine höhere Beteiligung der anderen « Weststaaten » an den Programmen der gegenseitigen Verteidigung und Wirtschaftshilfe zu erreichen. Überdies müssten die Vereinigten Staaten, wenn das internationale Defizit nicht in drastischer Weise und schnellstens eingedämmt werden sollte, alle privaten Kapitalexporte seitens der Amerikaner einer strengen Kontrolle unterwerfen; und, wenn es notwendig sein sollte, sogar dazu übergehen, alle amerikanischen Aufkäufe im Ausland einer strengen Devisenkontrolle zu unterziehen.

CAPRARA, Giordano: *Die kontrollierten Verkäufe als Instrument zur Verringerung der Unterschiede zwischen den Gross- und Detailhandelspreisen* (S. 1148-1159).

In diesen Monaten fanden in weiten Kreisen von Konsumenten, Wirtschaftsreisenden und Studierenden einige Initiativen öffentlichen Charakters, die darauf gerichtet sind, die oft weite Spanne zwischen den Gross- und Detailhandelspreisen auf dem Lebensmittel-Obst- und Gemüsesektor zu verringern, beachtenswertes Interesse.

Der Verfasser beschreibt in diesem Artikel eine dieser Massnahmen, die von der Gemeinde Mailand ergriffen und unter der Bezeichnung « Kontrollierte Verkäufe » bekannt wurde.

Nach einer Untersuchung der Fakten und weniger in Erscheinung tretenden Phänomene, die zur Erhöhung der Preise auf dem Konsumsektor beitrugen, nennt der Autor, der den « Kontrollierten Verkäufen » ihre Funktion der Stimulierung der Konkurrenz und der Drosselung der Preise zuerkennt, die Grenzen einer solchen Einflussnahme und rät zu Interventionsformen, die wirksamer sind und sich auf die Dauer behaupten können.

KELLEY, William T.: *Kosten und Gewinnmargen der pharmazeutischen Industrie in Amerika* (S. 1160-1173).

Seit den Hearings des Kefauver Ausschusses und der Veröffentlichung der diesbezüglichen Ergebnisse 1961 ist eine bemerkenswerte Kontroverse über den hohen Preis der Medikamente in den Vereinigten Staaten entstanden. Die Kritiken haben die pharmazeutische Industrie beschuldigt, monopolistisch organisiert zu sein und auf Kosten der Kranken und Armen Gewinne zu erzielen. Die Vertreter der Industrie haben in sehr heftiger Form geantwortet, dass die Leute einfach die wirtschaftlichen Eigenheiten der pharmazeutischen Industrie nicht verstehen. Diese Industrie habe keine Monopolstellung, da eine grosse Anzahl von Gesellschaften in scharfem Wettbewerb stehe. Dies beweisen die hohen Geldbeträge, die für die Werbung und die Einführung

der Medikamente bei den medizinischen Berufsgruppen ausgegeben werden. Natürlich ist der Preis eines neuen Präparates hoch, da auch die Forschungs- und Entwicklungsspesen für die Einführung des Produktes einmal gedeckt sind, dann kann der Preis drastisch herabgesetzt werden.

Was ist nun wahr? Wie hoch sind wirklich die Gewinnspannen und die Gewinne der pharmazeutischen Industrie bei Medikamenten, die von den Ärzten verschrieben werden? In der Absicht etwas Licht in diese von der gegensätzlichen Polemik getrübe Sphäre zu bringen, hat der Verfasser solides Informationsmaterial aus verlässlichen Quellen gesammelt. An Hand dieser Informationen hofft er, dass es möglich sei, ein rationelles Urteil über einige schwebende Fragen zu fällen.